二十世纪文库

平等与效率

——重大的抉择

〔美〕阿瑟·奥肯 著
王 奔 洲 译



华夏出版社

平等与效率

——重大的抉择

IJI WENKU·

〔美〕阿瑟·奥肯 著

王奔洲等 译

华夏出版社

1987年·北京

责任编辑：张静颐
封面总体设计：郭 力 钮 初 呼 波
李 明 王大有
本书封面设计·呼 波

EQUALITY AND EFFICIENCY, THE BIG TRADEOFF
by
Okun, Arthur M
The Brookings Institution, Washington, D.C. 1975

平等与效率

〔美〕阿瑟·奥肯 著
王奔洲 叶南奇 译

*
华夏出版社出版发行
（北京东四五条内月牙胡同10号）
新华书店经销
文字六〇三厂印刷
*
850×1168毫米 32开本 3.75印张 85千字 插页2
1987年7月第1版 1987年7月第1次印刷
印数 1—23000册
ISBN 7—80053—013—2/F005
书号：4484·005 定价：1.40元

原　　序

从某种意义上说，当代美国社会的结构是双层次的。其政治制度和社会制度提供了广泛的权利分配，公开宣布所有公民一律平等。然而其经济制度却建立在市场决定收入的基础上，由此产生了公民生活水平和物质福利上的悬殊差别。这种差别必然地被作为刺激——奖励和惩罚，用来提高资源使用效率和巨大的不断增长的国民总产出的生产。

平等权利和不平等收入的混合结果，造成了民主的政治原则和资本主义经济原则之间的紧张关系。有些大获市场奖励的人，用金钱来谋取额外的权利帮助，而这些权利本应是平等分配的。对这些人来说，他们提前起跑使得机会不均等了。对那些在市场上受到惩罚的人来说，其后果是一定程度的被剥夺，这与人类尊严和相互尊重的民主价值观相冲突。有一些经济政策，设计它们是为了减少那种既削弱对生产的刺激又损害经济效率的不平等的范围和数量。在这条路的许多岔口上，社会面临着选择：或是以效率为代价的稍多一点的平等，或是以平等为代价的稍多一点的效率。照经济学家的习惯用语来说，出现了平等与效率之间的抉择。

这个抉择就是阿瑟·奥肯这篇论文的题目。在作者职业生涯中的大部分时间里，他把聪明睿智集中于一个与此相当不同的抉择。作为哥伦比亚大学的一个研究生，作为耶鲁大学的一个教师，作为总统经济顾问委员会的一个成员以及后来的主席，还有，自从

1969 年以来，作为布鲁津斯研究所的一个高级研究员，奥肯主要致力于那个植根在失业与通货膨胀之间的抉择上的悬而未决的难题。在这里，他暂时离开了主要的工作，把注意力转向他认为是更迫切、更普遍的抉择，这样做甚至有更大的风险。

本书的基调、特色（及它的有关素材）与奥肯的其它专业著作不同，事实上，与大部分布鲁津斯的出版物也不同。这是一部涉及到个人的著作，记述了作者的价值观、判断以及经验。正因为如此，它集中论述的是我们国家的制度与存在的问题，而不是全球性或地方性的问题，显然前者是他最熟悉的。对于那些缺乏经济学知识而又对社会问题感兴趣的读者，本书力求显浅易懂。奥肯在注释中给他同行的经济学家传递了某些信息，提供了一系列简短的追加评论，以及他特别感兴趣的一些引文。

本书作者强烈地感觉到："市场需要有一定的位置，而且需要对市场加以约束"。在书中反复提到的这个双重主题，使奥肯既区别于激进派思想家，又区别于自由竞争的倡导者。前者要废除市场资本主义，而后者总是要扩大自由竞争的作用。奥肯把市场评价为一个权力分散和有效率的系统，它能够激励和引导人们努力生产，能够促进实践与发明；他把市场也看作是个人言论自由的保护者。然而他坚持，其它各种价值必须得到保护，以免受到金钱尺度这个潜在暴君的侵犯。他坚持许多权利和权力不能用金钱来购买。

这些其它各种价值的重要性，以及它们必须在市场干预下得到保护的问题，是第一章的主题。在第二章，奥肯评论了倾向于市场资本主义的各种论点。他解释他为什么拒绝把对贡献的奖励作为一个道德原则，同时又有限度地当作实用主义的必要手段而接受它。他比较了现行的混合资本主义所提供的和成熟的社会主义所能得到的效率、平等以及自由，表明了对社会主义计划各种优点

的强烈怀疑。

在第三章，他较为详细地考察了经济不平等的性质和范围，以及与机会不均等的关系。奥肯论辩道，效率和经济平等两方面都可以靠对诸如职业上的种族和性别歧视、接近资本的障碍等机会不均等的进攻而得到促进。在最后一章，奥肯评价了作为缩小美国人生活水平的悬殊差别和消除违背民主原则的经济剥夺的手段——累进税、对低收入阶层的转移支付、职业计划等等所具有的潜力。

本书是1974年4月，作者在哈佛大学约翰·F·肯尼迪政府学校(John F·Kennedy School of Government of Harvard University)的高德金演说(Godkin Lecture)活动中所提出的材料的各种观点的修订和扩展。这个一年一度的活动，在哈佛大学开始于1903年，为的是纪念艾得文·劳伦斯·高德金(Edwin Lawrence Godkin)(1831—1902年)，它以一篇名为“自由政府的必要性和国民的职责”的高德金演说而闻名于世。作者希望指出许多朋友和同事对初稿作出了评论和批评，他们是：亨利·J·阿荣，艾德伍德·C·巴得，罗勃特·道夫曼，柯密特·高登，阿兰·格林斯潘，罗勃特·W·哈特曼，乔治·佳斯捷，阿尔文·科里斯托，唐纳得·S·拉姆，威廉姆·D·诺得豪斯，约瑟夫·A·帕齐曼，乔治·L·帕瑞，阿丽丝·M·瑞夫林，列昂那得·S·希尔克，赖斯特·C·梭罗，以及墨瑞·L·魏登葆姆。尤内·D·科尔伯特森提供了大量研究帮助（及有价值的批评）；南希·J·迪拉内干练地完成了许多工作并准备了索引。艾佛林·P·费希尔贡献了准确的事实材料。玛丽·F·格林以其耐心和准确做了许多手稿的起草准备。曼德尔·T·伯伦森提供了富有洞察力的编辑性协助。

本书所阐述的论点是作者的，不应归于布鲁津斯研究所的理

事、官员，或其他工作人员。

布鲁津斯研究所所长

柯密特·高登

1975年8月于华盛顿

《二十世纪文库》编委会

目　　录

第一章　权利与金钱

美国社会弘扬人的价值，保障所有公民都享有法律和政治上的平等权利。任何人报警，消防队都要作出迅速反应，而且任何人都可以自由地瞻仰国家纪念碑。作为美国公民，我们同属于一个俱乐部。

然而，我们的社会同时又指出："找一份工作干，否则就挨饿"，"不成功，便遭难"。它告诫人们应该安份守己，但又驱使人们在竞争中出人头地，它所颁发的各种奖励，使成功者喂养猫狗的食物甚至胜过了失败者哺育他们后代的食物。

这就是资本主义民主的双重标准，一方面宣扬和追求一种平等主义的社会政治制度，另一方面，又刺激经济发展过程中的两极分化。这种平等与不平等的混合，时常给人矛盾甚至是虚伪的感觉。但我相信，在更多的情况下，这一社会制度反映的是各种艰难的妥协，而不是根本的矛盾。美国家庭在生活水平与物质财富占有上的差距体现着一种奖惩制度，这一制度力图激发努力奋斗的精神，并把这种精神引入社会生产活动中去。从某种程度上说，这一制度成功了，它创造了一个高效率的经济。但是，对效率的追求不可避免地产生出各种不平等。因此在平等与效率之间，社会面临着一种抉择。

抉择是经济学家的中心课题。"要么留下蛋糕，要么吃掉它。"这句谚语是对经济分析基本原理的出色表述。多生产某一样东西，意味着使用了原可以用来多生产其他东西的劳动力和资本；目

前多消费，意味着减少未来可享用的储蓄；延长工作时间，就侵占了闲暇；制止通货膨胀就要牺牲产量和就业水平——这些都是国家目前最棘手的抉择问题。

我毕生都在研究通货膨胀与失业之间的抉择问题，遗憾的是，妥善调节通货膨胀与失业关系的任务至今仍未令人满意地完成。但至少我还未放弃它，我愿将余生倾注于此课题。不过本文暂且离开我平时所研究的这个问题，讨论一种恐怕是更为困扰人心、更为普遍的抉择，即平等与效率间的抉择。我认为，这是最大的社会经济抉择，而且它在社会政策的各个方面困扰着我们。我们无法在保留市场效率这块蛋糕的同时又平等地分享它。

对经济学家来说，就象对工程师一样，效率，意味着从一个给定的投入量中获得最大的产出。生产中的投入包括人的努力、机器、厂房等实物资本的服务以及象土地、矿产等自然资源的贡献。产出则是成千上万不同种类的商品和劳务。一旦社会发现一种以同样的投入可以得到更多的产品（当然其他产品并不减少）的途径，那它便提高了效率。

所谓效率，即多多益善。但这个“多”须在人们所愿购买的范围内。我和其他经济学家一样，认为消费者意见即为表达他们实际需要的指示，并认为，人们的选择便是关于什么能使他们过得更好一些的合情合理的表述。当然，用不同的标准尺度，我们完全可以提出疑问，生产更多的威士忌、更多的香烟以及更多的大型汽车，人们是否能过得更好一些呢？社会是否能真正变得更有效率呢？这个质询又引出了一些更进一步的问题。人们为什么需要他所购买的东西呢？教育、广告以及爱好等如何影响人们的选择？有没有比观察人们的选择行为更好的标准来评价福利程度？无须赘言，我不会为这些问题费心劳神，虽然它们都很重要。当然，这只是我的选择，不过我仍希望它会被合理地接受。我有充分理由对

另一些批评"多多益善"这种效率概念的学者不置一辞。有些人警告说，经济增长虽使今天生产出更多的产品，却会掠夺了地球资源，从而降低人们将来的生活水平。最近，有些经济学家已经回击了这一"世界末日派"的挑战，而且我认为，已经有力地驳倒了这种悲观预测①。

经济平等的概念也存在一些问题，我准备在第三章对此作充分的探讨。我将以平等的多或少来表明各类家庭在维持生活水平方面差距的小或大。从而进一步表明，相对于不同规模家庭的需要而言，收入和财富分配中差距的越来越小或越来越大。相等的生活水平，并不意味着人们会选择完全一致的方式来花费他们的收入和处置他们的财富。经济平等不是同一、单调或统一，因为人们的趣味和爱好有巨大的差异。今天，无论哪一个收入阶层中，都会有花在住房上的开支远远多于别人，而在教育上的开支远远少于别人的家庭。经济平等与机会均等，在我使用这些词时有明显的区别，我将在第三章中详尽地探讨这种差异。

提出效率与平等间的抉择问题，当然不意味着每件对一方说来是好的事情，就必然对另一方是坏的。那些折磨着富人的措施可能会破坏投资，进而损害穷人就业的质量和数量，因而既有害于效率也有害于平等。另一方面，提高了非熟练工人的生产率和收入的科学技术，会以更高的效率、更多的平等给社会带来益处。然而在某些方面，这两个目标是冲突的，这就产生了问题。经济范围内的冲突将在第二章和第四章讨论，第二章要分析市场同时产生不平等和效率的情况，第四章要考查一下联邦政府试图将依靠市场来分配财富和收入的政策，逐步演进到依靠诸如累进税、社会保险、福利和职业等手段来创造较大平等的情况。

本章将考察美国社会促进平等发展（以及付出了效率方面的某些代价）的情况。促进平等的发展，是靠规定某些社会和政治的

权利实现的，这些权利被均等、广泛地分配，并有与市场完全脱离的趋向。这些权利能够影响经济的功能，它们的运用反过来又受到市场的影响。这些权利基本上处于政治学家的领域之中，而经济学家极少触及这个领域。但是现在，经济学家再也不能无视它们了。这种市场制度与不平等的相互关系，在同整个社会结构——包括那些平等已经高度发展的地方——的背景相比较中得到了证明。

一个既是民主的又是资本主义的社会，其制度有一种双层次的结构，这两个层次都需要研究。仅仅考察资本主义这一层时，是不包含诸如物质福利的分配等问题的。公众提高平等程度的各种努力，对一个主要以私人企业为基础的经济形成了某种影响深远的干预，这种干预是和市场所产生的各种结果混合在一起的，而且它是有代价的。当提出“政府应当左右市场吗”这样的问题时，不言自明的回答是一声响亮的“不”。毫不令人惊奇，这是反平等主义作者的共同论调。他们忘记了《独立宣言》所宣布的人类平等，置《人权法案》于不顾——能写出这一对平等如此关注的法案的只会是从人民中产生的杰出的知识分子[②]。由于这些理性不健全的人稳固地占据了某些位置，经济学中的平等主义，被人们看成是一种古怪的病症甚至是精神病而受到审查[③]。

片面地认为拥有巨大财富或高额收入是邪恶的象征和罪恶的行迹，这是对平等社会的一种误解。一整套市场经济制度促成了这种不平等，但它们同以平等主义为追求目标的各种法律或政治制度一样，是社会结构的组成部分。对有些人来说，“利润”和“富裕”可能是肮脏的字眼，但这种看法在经济活动的规则中已经过时了。

恰如其分地说，即便是一个缺乏其他社会科学素养的经济学家，也不妨涉足于社会和政治领域——哪怕是踮着脚尖走进去。这

就是我所要做的事。我将走过那些社会经过深思熟虑而选择了平等的领域，留意于把效率和约束市场作用妥协起来的选择方式，考察为什么社会可以有选择地分配它的一部分平等权利。我将特别注意到制订和贯彻一种原则所带来的困难，这个原则就是平等分配的权利不应被金钱所买卖。

权利的范围

大量的权利和各种优惠，广泛、平等、无偿地分配给了所有美国成年公民。法律规定，我们有获得平等的法律裁决的权利，有言论自由和宗教信仰自由的权利，有选举权，有寻找配偶和生育的权利，有免除被奴役地位而成为自由人的权力，有从美国移居他国的权利，还有在公共服务方面的各种权利，诸如受警察保护和享受公共教育的权利，等等。为方便起见，我把所有这些广泛的权利都称为“权利”，我承认，我对这个词汇的使用与大多数政治学家相比是更为广义的，它把言论自由和参观国会大厦的自由并在一起了。

同样，权利也有相反的一面，即强加在所有公民身上的不可推卸的义务。譬如，每个人都有义务服从法律——偷别人钱包，一方面是冒被判刑关进监狱的风险，一方面是因此而得利，如果有人仅仅把这两者加以权衡，就违背了这种义务。征兵和陪审工作便是这种义务的例证，它们是由随机选择而不是由个人的好恶或地位决定的，虽然是在实践上并不总是如此，但至少在原则上是这样的。

权利的特征

与经济资产形成鲜明的对照，权利的显著特征是它们的获得与行使无需任何货币费用。由于在正常情况下公民不必为行使他们的权利而付钱④，他们便缺少谨慎行使权利的经常的警策。如

果消防队要收费服务，人们报火警就可能比较慎重了，而且多半会在防火措施上组织得更好些。如果对公共问题发表意见有一个价格标签，公民就会在他们讲话之前考虑得更透彻些，这也许会提高讨论的质量。然而社会并没有打算修改行使权利的办法。

其次，由于权利是广泛分配的，它便无法遵守经济学家的比较利益原则，这一原则告诫人们，应专门去从事他们能胜任愉快的职业。每个人都可以跻身舞台，但并不是每个演员都有才能。有些人在军事以外的活动中有着巨大的才能，却成为毫无希望的不称职的士兵，可见，我们在战争时期扩充军队的征兵制并不能形成最有效率的军队。诚然，投票者并没有相等的能力、相同的信息或教育，或者是与政治决策没有一致的利害关系。由于政治决策集中于税收和财政开支，所以，只有财产拥有者和纳税人才与此利害攸关；这种相互之间的差异，在广泛实行的投票中却被置之不理。我们忽略了埃德蒙特·布尔克(Edmund Burke)的论点，他说，限制财产拥有者投票权对保证制订成熟的社会政策是有益的⑤。类似地，尽管已把孩子们排除在投票权利之外，我们仍然拒绝进行哪怕是最小型的能力测定，譬如，把读写能力作为投票的一种资格。

我们拒绝了约翰·斯图亚特·密勒(John Stuart Mill)的建议，他建议应该根据成就和智力来区分投票份量，尽管他一再说这种制度"未必……遭人厌恶……"⑥。最近，一位作者在《纽约时报》的末版上再次发明了驾驶密勒之车的方向盘，他建议实行一种"比例代表制，即根据每个人已证实了的才能，将他们的投票按比例加权，这样才能作出明智的选择"⑦。这样的建议，暗示着社会分工与投票权利的分配有相应的联系，而且有了这样一个基本前提后，这个道理才讲得通。但否定了这个前提，大多数人便会认为这个道理是荒谬的。

权利的第三个特征是它们的分配与各种刺激或奖励、处罚不

同。它不同于市场上的金钱或是其他方面非金钱的荣誉和奖励，额外的权利和义务通常并不被引进社会的建设性事业中。原则上，人们的出色表现得到承认后，他们才能享受额外的投票权或免除服兵役，这种奖励也许会不断刺激生产的发展。另一方面，仅仅是在少数有限和极端的情况下，社会才对权利的范围规定有关的限制，譬如剥夺已被判决的重刑罪犯的投票权。

一个世纪以前，倡导彻底自由竞争的赫伯特·斯宾塞(Herbert Spencer)就反对大量的、广泛分配的公共服务，他从几个方面提出批评，认为这对经济发展有抑制作用。甚至连公共图书馆也招来他的嘲讽⑧。总之，这些公共服务向人们提供了实际收入，而没有要求任何回报。确实，免费图书馆受到双倍的诅咒，因为它同样属于实际收入，它增加了闲暇的价值。当然，斯宾塞确是在揭示某些希奇古怪的社会现象，但他也发现了权利的非效率性(inefficiency)⑨。

第四，权利的分配强调平等，甚至不惜以公正和自由为代价。统一地对待人们不同的能力、兴趣和爱好，至少，按某些标准来衡量便不是公正的。实施公共教育超出了税收的承担能力，可它对没有小孩的家庭或私人学校的监护人并不区别对待，因而很难为公共教育作出辩护。(在美国，没有小孩的家庭和私人学校的监护人都要照章纳税。他们没有从公共教育中得到相应的好处。现在公共教育耗资浩大，有可能要增加税收，因而产生了这个矛盾——译注）然而这却激发了它的其他长处。人们并没有被迫去运用权利——言论自由包括保持沉默的权利，普选权并没有要求必须到投票站去。可是义务却明显地侵犯了自由。而且，禁止人们用权利作交易实际上是剥夺了他们的自由。

权利不能买卖，这个重要的原则是我的清单中最后一个特征。权利的所有者，不管是为了得到其他权利以获取额外的助益，还是

为了得到钱或物件，都不能把一种权利作为交易让渡给他人。这种禁令公然不顾经济学家们的使福利最大化的传统思想。正如耶鲁大学的詹姆士·托宾(James Tobin)指出的："任何一个不错的二年级经济学研究生都能写出一篇短文，来证明选票的自愿让渡会增进买卖双方的福利"[10]。

只需一点点想象力就能设想，如果允许交易，就会出现许多新的权利市场。禁止人身契约性劳务(一种卖身性的合同——译注)，显然是对自由贸易的强制性限制；这阻碍了雇主为培训雇员而进行投资，阻碍了对买卖双方都有利的交易。甚至一夫一妻制也可以变为自愿交换制，其办法是给每个人一张可买卖的票券，凭一张券即可找到一个配偶，而不是仅有一种不能转移的、一次只与某一个人(而且不能多于一个人)结婚的权利。由于陪审费用昂贵，社会可以向任何放弃延请陪审团权力的被告提供一部分社会储蓄金。在军队征兵义务上的交易是不难想象的，而且实际上古已有之。甚至服从法律的义务也可作交易，例如就象中世纪教会出售豁免权那样[11]。

简而言之，权利的范围是不折不扣的对追求经济效率的侵犯。我们的权利可以看作是非效率的，因为它们没有可促进节约的价格，妨碍了按比较利益原则进行选择，消除了提高社会生产积极性的刺激，阻碍了可能有利于买卖双方的交易。

权利的理由

那么社会为什么要规定这些"非效率"的权利呢？这些权利的正当理由植根于三个方面——自由主义、多元主义以及人道主义。

自由

倡导自由竞争的人认为，许多权利保护了公民不受国家对他

们的侵犯，由此获得的利益远远超过任何由此付出的经济上的非效率代价。言论自由和宗教信仰自由，必须是广泛和无条件的；对它们进行规定、限制或者歧视，就等于赋予政府随意的处置权。如果不能单凭出示出生证明就获得投票权，而在此之外还要附加什么条件的话，那只会使某些政府官员获得额外权力，而他们早已存心要把一部分人们排斥于投票站之外。纵使按照人们的愿望由一个无偏见的神灵来主持读写能力测验，但由一个官僚机构来治理也是不能容忍的。这种广泛性和平等性的优点就是，它们易于辨别，有客观的标准，因而是难以滥用的。因此，自由主义之所以拥护平等，并不是由于它重视平等，而是由于它格外关注政府所受到的制约。政府的权力被明确而又客观地限定了。对自由主义来说，权利主要就是授与个人用来对付国家的，这种观点对个人权利显然比在市场上要尊重得多⑫。

这种对权利平等分配的解释，只能仅仅涉及到权利范围的一部分，这个权利范围事实上是由现行美国制度确定了的。它不能解释为什么公民把权利授与政府，以防止其他人对他们自由的侵犯；不能解释国民的全部自由或公共的服务；它也不能解释政府对自愿的交易权利的禁律。

公众干预市场交换和提供公共服务的传统原则，建立在所谓"外在性"之上。这种"外在性"包含第三方的利益⑬。环境保护条例是必要的，因为一个人对空气和水的污染，会伤害无辜的他人。国防事业和航标灯塔，不会由私人企业来进行，因为没有一种有效的办法仅使购买者获益，而使非购买者不获益。没有人能获准以出售他的消防报警权来换取税收削减，因为他的左邻右舍会因此而坐卧不安。对这种交换的禁律似乎由外在性妥当地解释了，而许多其他禁律却没有得到解释⑭——譬如，关于投票权交易的禁律。即便借助于外在性，依然不能仅用自由来解释美国社会权利的全部。

多元主义

权利范围的另一个根基强调多元主义和多样化。可以说这基本上是由我的老师卡尔·波莱尼(Karl Polanyi)开创的。他发现,在一个有活力的社会中,各种关系的网络必须建立在人的动机和人的利益的广阔基础上。物质所得(在绝大部分情况下)是推动经济活动的众多动机之一、其次,经济仅仅是社会的一个方面,并且必然被“嵌入”一个成功的社会。波莱尼发现了一个“市场社会”,这个社会中的所有其他关系都从属于市场[13]。于是,权利可被视为一种抗衡于市场支配的保护力量,然而只要任何东西都可以为金钱所买卖,这种市场支配就会产生。

除了经济学家,对任何人来说,为什么钱不能购买某些东西是理所当然的。但一个经济学家却必须提出这个问题。市场范围内的每种资产,都可以由金钱所标定的单一尺度来计量。所有可交易的货物和服务,都能标明价格,它们的价值都能成为可比的:一本书等于十个面包或二打啤酒。市场价格计算的标准解释了它的分配问题,也解释了如何对待其他制度的问题。它可以按自己的意志破坏任何其他价值。如果选票与烤面包炉的价格相同,它的价值就不会超过烤面包炉,而且会失去它的社会重要性。

社会拒绝把自身变成一架支付一定量钱币便可换取一切东西的巨型售货机。当我的同行有时忽视了这个原则时,他们就给经济学家下了一个最糟糕的定义:样样东西的价格以至不存在的东西的价值都知道的人。社会需要有市场。权利的范围是制衡市场的一部分力量,它用来保护金钱无法标明的某些价值。同样的道理,一个投资者的钱包里装有许多不同的股票和债券,社会就会使它的分配和供给机制多样化。它不会把所有鸡蛋都放在一个菜篮子里[16]。

这些机制之一就是把权利授与所有公民。另一种机制包含各种金钱之外的荣誉，这些荣誉不均等地奖给已被承认的各种成就，但并不允许标上价格标签。准确地说，这是因为它们不能用金钱来购买。奥林匹克奖牌和 ΦBK 联谊会（美国大学成绩优良者的全国性荣誉组织——译注）金钥匙用以激发力量有其特殊的价值。还有一套包含人们自愿安排其相互关系的机制，是基于感情和博爱的。人们需要友谊和爱情，为的是“它们本身”，而不是为钱。朋友间的纽带不仅仅是双方的善意，也不仅仅是互相帮助的契约。这些多样化的机制使市场受到约束，同时使社会不致变成一架巨大的自动售货机。它们是把社会联结在一起的粘合剂。

人道主义

对权利的第三种解释是强调承认所有公民的人的尊严。哈佛大学的哲学家约翰·罗尔斯（John Rawls），已经卓越地发展了这个基本原理，他从社会契约理论中引伸出一个原则：“基本权利和基本义务的分配平等”[17]。罗尔斯问道：在未来社会里，如果所有立法者都不从他们本阶级的地位和他们的资产与能力的立场上考虑问题，社会将会产生什么样的法规呢？用罗尔斯的词汇，在这样一种“原始状态”中，象公平这种法律概念就会确确实实地胜过自我利益，因为所有社会参与者之间都无利害关系。他下结论说，这些开创者会在“基本自由”中选择平等，而这种“基本自由”与遵循其道德、反映其道德标准以及参预社会决策的个人自由相联系。

在罗尔斯的自愿组织里，每个成员都要求明确承认自我尊重和所有公民公平相待的原则，因为这种承认能保护他自己。基本的自由是平等分配的，因为人们把平等评价为一种“相互尊重……大家作为有道德的人归于人类的象征”[18]。这些权利的获得无需一种互补条件，它们承认社会中每一个公民的价值，使这个俱乐部

的成员友好相处。于是这些权利成为这个俱乐部的标志，成为人类尊严的一部分，并因此而增加了自身的重要性。由于它们是权利而不是恩赐品，所以人们可以无偿地接受它们，而不必感到似乎是占了别人的便宜。

自由主义、多元主义和人道主义对权利的解释是相互统一的；在当代美国社会里，这三种思想都在权利范围内起着作用。罗尔斯对平等的偏爱，是基于权利的特点和影响范围而产生的。由我们的各种制度所构成的权利的性质，揭示出平等是我们社会的一种价值。

权利的影响范围

社会怎样才能划出权利范围和市场的边界线呢？人们会很容易地说，权利是与非经济性资产打交道的，而市场掌握着经济资产。这其实只是同义反复。因为权利不能为金钱所买卖，而且因为它们是无偿地分配给公民的，它们自然而然地就没有“经济事物”的价格标签。按这个观点，权利限定和划分了经济资产的边界线。《解放宣言》把人从商品货单上解救出来，而在这个货单上，市场是可以标上价格标签的。有点戏剧性的是，如果消防部门象公用事业一样经营，对所提供的服务收费，它们就会被视为经济项目。而实际上这些服务从市场的框架中脱离了出来是作为权利提供的。但是它们仍然使用劳动力和资本，它们的报酬由税收支付；由于它们消耗资源因而也带有“经济”性。

固然，资源的耗费影响了边界线。当权利对资源的耗费相对较少时，当节约、比较利益以及市场上的其他利益与权利共享、机会均等的重要性比较[13]显得相对不重要时，任何一般权利(entitlement)更容易作为法定权利(right)被规定下来。无论怎样说，使用言论自由的权利比取得免费食品的“权利”要省钱得多。但是

社会确实提供了某些消耗资源或使用资源的权利，如公共教育。以一种平等的资助来寻求缩小美国人生活水平差距的途径，便是扩大使用资源权利的内容。一个政府的职责是为每个公民提供合适的住房或适当的食物，事实上，这会提高所有家庭实际收入的最小基数。新权利的倡导会被引向极端。有一次，我和卫生部的一个听众参加了一次热烈的辩论会，照我看来这是个荒唐可笑的事例，当我建议任何国家健康项目都不应该包括用公共开支来购买个人所喜欢的眼镜时，让我大吃一惊的是，他们主张在眼镜问题上应有无限的权利。

经济学家经常碰到这些令人惊奇的事。几乎所有我的同行都倾向于征收"排放费用"——强加在污染者头上的费用——而不是把所有承担环境保护义务的人混在一起。详尽的制度应作为一种手段，把排放到空气和水中的污染控制在安全和可容忍的标准之内。然而大多数立法者指责说，这等于向富豪出售污染许可证。而更加严厉地征税的建议无疑会解除纳税人的心理障碍，使其充满敌意地对待国家公路和桥梁。关于利率应该充分浮动以便结清充分竞争的资金市场的建议，遭到一片嘲笑。显而易见，许多政府官员和他们的选民希望这些项目作为权利存在，从而从市场上脱离出去。我的第一个直接反应是感到迷惑：金钱可以购买面包和小孩的鞋子，为什么它就不能购买这些东西？再想一下，心中豁然一亮。总的说来，我认为某些批评主要是考虑增加可交易资产的范围，而不包括这些特别项目。他们觉得市场的范围已经太大了，因而反对对这种状况有任何变动，他们认为这种变动会增加新的经济非效率的程度。

模糊的生存权利

当我尚未被许多关于新提出的权利的争论说服时，那场关于

模糊的生存权利的辩论却迫使我接受了它的观点。社会每个成员都有其自尊的信念，要求有象样的生活——起码的营养、保健和其他基本的生活条件。尊严和饥饿无法友好相处。不应该由市场来裁决生与死的原则已是陈辞滥调了。每一个人，不管他的个人品质和支付能力如何，当他面临严重的疾病或营养不良时，都应享受医疗照顾和食品。我不知道今天还有谁在原则上不同意如此。一个世纪以来，有关这个问题的情况发生了戏剧性的变化。至少一部分19世纪自由竞争资本主义的虔诚信仰者，否定向私人慈善家恳求施舍的权利[20]，并在原则上反对有任何保障生存的权利。对他们来说，经济效率要求强制性地贯彻不劳动者不得食的法则。

虽然现在生存的权利似乎在总体上已被接受，但仍未明确地写进我们的"法典"。它仍保持着模糊性，因为要满足这项权利会耗资巨大。规定一项正式而又明确、个人可以依靠的条款，会增加吁请帮助的人数。而条款模糊则能减少资源消耗。但对贫困者来说，只有已经得到的帮助才是现实的。有时，人们发现从慈善组织那儿得到帮助，比从公共救济机构那里容易得多。有时，只有在极为可怜的、证明自己卑下的需求情况下，才能从后者那里得到帮助——为了几个钱不得不接受令人感到耻辱的调查，或以自尊为代价换得一顿晚饭。

然而，自从"新政"以来，联邦政府已经不断增强了这方面的责任，并使一些条款正式化。特别是为老年人规定了最低消费水平的权利。老年人的退休金演变成一种权利，这对人们是有启发的。社会保障的基本哲学一直并继续在起作用，它强调人们有为自己提供福利的责任。起初，那些虽有工作但没有加入有效社会保障体系的人，没有享受退休金的权利。1966年，法律第一次规定72岁以上的美国人都享有最低的退休金，不管他们以前是否参加了那个体系。从那时起，权利的最低标准一直在提高，年龄的限制减

到65岁，并通过附加项目提高了老年金的标准。目前按贡献分配的原则，主要用来维护一个人的尊严，同时也保障了生存的权利[21]。

扩充和贯彻公平生存法定权利，是今天关于健康保险、联邦补助（美国政府对收入低于法定标准的家庭的补助——译注）和福利改革等问题的争论中心。实行这个权利，在美国是紧迫而又可行的迈向经济平等的一步，我将在第四章中详细讨论这个问题。

生存权利在各种被证明是必不可少的消费项目下得到确立。这样，它们对经济保持着某种影响力，给市场留下足够的范围来决定生产和分配食品、保健、住房以及诸如此类的问题。对大多数公民来说，他们愿意并且能够花费比最基本标准更多的钱，这个最基本的标准就是所有人都得到生存保证的水平。在这方面，它有别于免费的消防服务，后者基本上是无限制的和适合于为全体公民的实际需要服务的。它们与金钱所不能购买的政治权利和公民权利也有明显差别。

禁止交换

一旦政治权利和公民权利作为一个整体来维护人的尊严，便很清楚地显示了为什么权利不能为金钱所买卖。如果某人可以买你的选票或你所喜爱的征兵名额，或你那张人身契约性劳务合同，他就能买走你一部分尊严；他就可以买到一种凌驾于你之上的权利。社会禁止你出售权利，这显然是侵犯了你的自由，但同时也保护了你，以防他人夺走你的权利。你的债权人不能夺走你的尊严。他们不能强迫你把权利的交易作为最后一个求救手段，由于讨价还价的双方力量悬殊以及绝望心理的影响，这种交易不可能是公平的，并且也不可能是正常的。任何一个有理智的人，他与人签订人身契约性劳务合同时，一定处于绝望的困境中。同样，任何一个

靠借债度日的人，都无疑挣扎在极大压力下；正是基于这些情况才有中世纪对高利贷的宗教禁令[22]。

无论何时，只要法律禁止将权利作为最后求救手段，它就堵住了陷入绝望和困难者的某些潜在出路。堵住这个出路，就意味着社会必须有更好的方式来防止或减轻那些绝望。譬如说，当禁止使用童工后，寡居的母亲和残疾的父亲想从年幼的子女所挣的工资中得到收入的机会被剥夺了。当关于童工问题的争吵在英国激烈展开时，那些禁令的倡议者认为它是一个更加伟大的工程的组成部分，在这个工程中，社会将以另一种更好的方式来援助困难者[23]。

最低工资法和劳动安全条例，可以看作是禁止那种因绝望而萌发的权利交易的规定的进一步发展，禁止这种交易已有了极其丰硕的成果；同时这也是禁止人身契约性劳务的合乎逻辑的发展。某些经济学家急于弄清楚最低工资法的来由[24]：它们抵销雇佣劳动中的垄断力量是否合法？它们会不会导致技术工人为减少非技术工人就业机会而达成的默契？它们是不是以技术工人一向按习惯上的差别来增长工资的要求为前提促成的？对帮助穷人来讲，它们是不是动机良好但却误入了歧途的努力？同样，某些经济学家想弄明白，劳动安全条例是不是因为对工作中的危险缺乏了解而被批准的。

依我看来，这些法律所要说的是，不管是谁，只要他从事的是工资低得荒唐或极端危险的工作，就必须把他从绝境中解救出来。这种绝境可能源于无知、停滞，或两者兼而有之，然而，应该把它从市场上排除出去。承认这个目标，在关于这些法律的适用范围上仍留下了大量的讨论余地。随着这些禁令产生，社会承担了向人们提供较安全、工资较有保障的职业的义务。遗憾的是，这个义务往往不能实现，并且多半可以说，假如这项义务可以实现，那么这

些禁令就变得没有必要了。此外，关闭一个坏的出口，可能会成为通过政治手段促进开辟另一个较好的出口的有效办法。

对权利交易的禁止，保护了各种权利和制度免遭市场的侵蚀，然而它们也可能被市场操纵，将不平等、压迫和等级制度隔绝于公开讨论之外。历史上，等级地位、封建职务、地产继承以及行会会员身份，一直是金钱不能买卖的。这些禁令既助长经济的非效率性，也助长着不平等。确实，纵观原始、古代、中世纪和现代社会，与保障多数人的平等权利相比，历来受到更经常限制的是市场对少数人的不公平的权力、地位的保护㉕。暴君、武士、宗教狂以及独裁者显然在他们控制的社会里也只能默认市场的竞争。听任市场自然存在的社会，其后果可能好也可能坏，这取决于社会其他方面的状况，让社会更多地充满平等权利，是民主社会的独特性质。

金钱对权利的侵犯

事实上，金钱可以买到很多我们民主社会里原本不出售的东西。现实状况与抽象原则大相径庭，市场实际上侵犯了每一项权利。金钱购买了法律服务，以此可以在法律面前得到偏袒，金钱购买了讲坛，以此使讲坛占有者的言论自由有了格外的份量；金钱收买了有权势的组织选举的官员，从而损害了一人一票的原则。市场甚至被允许来裁决一个人的生死，譬如，可以完全有根据地说，美国穷人家庭的婴儿死亡率比中等收入家庭要高一倍到一倍半㉖。

尽管金钱一般不能直接购买到权利的额外帮助，但在事实上，它能够买到各种服务，这种种服务可以产生更多、更好的权利。譬如，有些形式的政治游说，通过令公众厌恶的社会活动来“伪造”选票。有两种基本的方法可以抵制那些用于购买权利的金钱。其一是向穷人提供各种公共财务的资助。只要富人能从他们的财源中抽

出一笔钱，这种方法就限定了一个为取得完全平等所需的、没有上限的最低额。另一种可选择的改善方法涉及到混乱不堪的经济学，这就是设法使这个令人厌恶的社会活动过程减少“效率”，使伪造权利更困难。我将在几个方面阐述这些原则和问题。

法律面前人人平等

虽然一般认为法律面前人人平等的原则是最神圣的权利之一，但它经常被亵渎。毫无疑问，法律面前穷人不利的地位是多种原因造成的；譬如，良好的教育和信息有助于富人在法律制度中取得充分有利的地位，并以此作为实现他们目标和野心的手段。但是，不利地位的因素之一已经得到了证明，这就是律师质量的不同所表现出的不平等[7]。当一个穷人被告由一名公共辩护人或指派的律师陪同走向法庭被告席时，与一个以自己选择的、优良的、高收费的律师为代表的富人被告相比，他的条件明显地不利。法律面前人人平等被誉为我们权利中最高的精华。而这项权利的付诸实现，即便从最低限度说，获得法律咨询和辩护的花费对穷人也是高昂的。

金钱和政治权利

大公司和富人是如何在政治活动中不正当地施加他们影响的呢？并没有一种明显的、自然的机制，使富人在选票方面得到比相貌漂亮或德行昭著的人更多的额外帮助。显然，金钱购买政治权利的一条途径，是直接或间接地用钱贿赂政治决策者。最好的证据便是多数国会议员并不收取露骨的贿赂，然而他们都寻找合法的竞选基金，谁能提供基金，谁自然能得到额外的有利帮助；谁得到利益，谁就提供大笔款项。这些捐款人对官员的行为和态度，有无处不在的重要影响，即便对诚实和严肃认真的官员也是如此。我

曾听说，一个竞选组织的筹款主任敦促自由主义的民主党人，不要坚持把堵漏洞的税收改革列为竞选中的一个辩论题目，因为这会招致潜在的富有的捐款人的反对。另一个事例是超级富豪霍华德·胡夫斯(Howard Hughes)，以五花八门的竞选捐款证券形式购买了许多热门股票，捐献给两党的候选人，以求得到对特别地区和工业政策的影响。

竞选筹款

对捐款的充分揭露也不足以制止金钱对权利的严重侵犯。一个严格限制任何个人或组织给予竞选人财政资助总数的规定，对投票站里的平等似乎是至关重要的。如果大捐款者不能为政治竞争中所不可避免的各种舆论和信息承担费用，那么这个负担必然落到纳税人的身上。国会和总统竞选的公共筹款，是任何令人满意的改革办法中不可缺少的成份。1974 年通过了关于提供公共筹款的最初立法提案，这是极其重要的法律。

当然，为公共筹款设计一项完善的计划也遇到了难题：不应该强迫纳税人为素食主义党去购买一座昂贵的指挥台，也不应以纳税人的基金来加强和稳固目前已占支配地位的两大党。但是，我认为反对公共筹款的争论的真正分歧是十分重要的[28]。公共筹款的反对者起初要求保护个人支配他们金钱的自由，如果由他们来支配，便能影响选举结果。依我看，这正是金钱不应购买的事物。因此，社会必须竖立起一个标牌，上面清楚地写着“不得入内”，置于广泛分配的投票权之前。

限制竞选捐款可以明显减少超级富豪的政治权力。当然，某些富人将发现向法律精神挑战的新途径，通过向国会议员出售打折扣的产品，通过雇佣他的子侄，或者设计出远比我们能想到的更为巧妙的计策。不过，如果有必要，反对贿赂的法律可以得到强化

和扩充。对捐款的限制有助于剥掉付款人某些形式的伪装，而这些人一直被称为“竞选助手”。

游说

限制捐款仍给人们和公司留下许多途径，来表示他们对有关问题和候选人的强烈感情。从对捐款数额的审议过程来看，这些途径有些是好的，有些是坏的，有些是带疑问的。这一切都牵涉到金钱的开支：既便给国会议员写封信，也要贴付邮票。关键的问题是对游说活动合法性的估评：游说者如何使他的做法有助于或反对某项政策提案？什么是他的说服手段？

对那些能显示出对特定政策关心到什么程度的人（或企业、工会以及团体机构）来说，游说是一种手段，是一项合法的——事实上是有价值的——对政治活动的投入。并且游说包括了游说人作出的允诺和恐吓：在下一次选举时将如何投票。游说也是一种传播关于某项特别提案或行政措施是否对国家有利的论证的合法途径。当然，多数这种论证是为自己服务的。我曾见过某些经济学家写的文章摘要，他们预言某一项措施将把我们带入天堂或地狱，而这恰恰不能代表作者专业上的重要判断。然而，官员防范这种说项的措施，必须建立在健全的理智（有根据的怀疑）和更为有力的职业道德之上，而不是用法律去禁止荒谬、虚伪的论证。

当各种说服手段变成直接或间接地允诺支付金钱（货币、礼物、职业赠与、荣誉，如此等等）来作为对官员决策的报答时，游说是令人不能忍受的。多数游说已经与竞选捐款的承诺联系在一起，以后的限制应有助于减少某些最恶劣的游说压力。除此之外，需要建立一套行为法则，一方面划清立法者与行政官员之间正常关系的界限；另一方面，划清他们与游说集团之间的界限。因而，这套行为法则应该使任何前任官员在他们离职后的几年内，不得参

与游说活动，以防止他们受到诱惑来讨好官员，作为将来被雇佣的投资。

如果能严格控制政治活动中所使用的厚厚的支票簿，富豪统治就会失去大部分政治权力。工业界的首脑巨头们在全体选民中仅是微不足道的一部分，他们的特殊利益和游说会被公众自然的怀疑倾向和逆反心理制止住。大多数民众的倾向性看法是，对通用汽车公司是有利的事情，那么对国家就不会是有利的，而这又鼓励国会议员根据公众的意愿公开反对通用汽车公司所鼓吹的立场。确实，正象富人们所认为的，令人膝颤的人民党的主张使富人们在国家辩论中处于不公平的地位。

我猜想这样倒可以接近于把起点拉平。假如富人们对中产阶级集团的选票有着微妙的影响，要拉平起点便更困难了。大公司的雇员们，股票持有者们，供应商们，以及邻居们都可能转而依靠富人，因而也会成为他们和强权人物的立场的拥护者。这种互相依存关系的发展，是由于美国经济并不象教科书所描述的那样：处在纯粹竞争模型中，每个人都有选择职业的自由，而其选择的职业会跟他现有的职业一样好；或有选择买主的自由，而且选择的买主会按通行价格来购买产品。实际上，跨国公司股票持有人利益的增进，正是得助于美国政府的措施。智利社会主义政权准备没收阿那孔达(Anaconda)公司和国际电报电话公司(ITT)，美国政府便对他们采取了釜底抽薪的政策。钢铁产业雇主的利益，在于限制钢铁的进口，尽管这种方法从整体上说对劳工不利。但这对那些在政治活动中表现完全得体的小股票持有者和钢铁工人，却是真正的利益所在。另一方面，通过这种微妙的对许多普通美国人的依靠，富人们可以得到不正当的政治特权。

让我们假设一个事例。某家大制造公司的副总裁走进了某个国会议员的办公室，而这位议员的选区以高失业闻名。这位公司

代表解释说，他的企业正准备在这个选区内建一个工厂，正在调查这个建厂决策的各方面情况。这家企业自然希望了解这个选区的气候，以估计什么是受欢迎的议案，同样，他也需要对这个地区的政治气候作出估价。这家企业考虑，是否由一位对本企业利益持同情和友好态度的国会议员来代表他们，而考虑这个问题并不是毫无道理的。这位国会议员受到了诱惑，为这种友谊和帮助发了誓：尽管势孤力单，也要保护他的选民在谋得好职业方面的利益。虽然没有谁做错了什么事，可我仍觉得这一幕情景有点可疑。我还开不出关于行为准则的药方，以便清楚地区分立法者的正确做法和错误做法，即这些立法者在实现选民的利益时，如何处理他们与大企业的关系。

类似的问题也产生于利益集团的势力上，这些集团拥有众多的成员，因而控制了许多选票。分散的石油生产者、农场主、教师、建筑工人、加入了工会的工人，还有福利享受者，都已经在华盛顿组织起来，他们致力于通过或反对某些法律。这样，就产生了各种有特别强烈的业余爱好的集团，诸如枪支爱好者和私人飞机拥有者之类。并非所有这些集团的成员都是富人，但他们都关注着各自的目标。他们会竭力支持或反对某个候选人，这取决于此人在特定问题上的立场是否接近他们的意愿。这些运动的名称，就直接表现出他们强烈的倾向；而这是一种合法的运动，它试图平衡民主的内在倾向和对行动的喜爱，哪怕这些行动在对大多数人只有微小好处的同时却大大伤害了少数人[29]。

然而，经常获得利益的相对少数人，他们在广义上代表尚未组织起来的大多数，这些集团似乎要使这种平衡向另一方向倾斜。他们的力量由于有关立法过程的昂贵信息而增强。牛奶消费者很少知道自己选举的国会议员如何投票支持牛奶价格，但每个牛奶生产者都知道这一点。候选人基金能够加强组织选举人和向选举人

通报信息的活动。60年代后期和70年代初期，在牛奶生产者协会的多次努力下，牛奶价格上升了，他们并不把全部希望寄托在调整会员选票的作用上；他们在大规模的竞选捐款中已投入了神秘的配料。水门事件所揭露出来的关于殷富的牛奶生产者的内幕，有助于弄清为什么20万牛奶生产者通常能在政治活动中击败二亿牛奶消费者。

消费者力量

当金钱侵犯平等的政治权利时，消费者是绝大多数情况下的牺牲者。有些补偿方法是依靠加强消费者对生产者的抵制力量。消费者自愿协会的力量在近十年中已经增强，而且起到了平衡作用。我认为他们一向是有建设性作用的。偶然地，某些能干的消费者推动了组织内的立法，但它象一种强制性的连续点火系统，是大部分美国消费者所不愿意接受的，他们已及时地撤销了这种立法[30]。国会也已明白，没有任何一个人可以代表全体消费者说话。

提议中的消费者保护协会(Consumer Protection Agency)——一家消费者利益倡议者的公共筹款机构——对壮大公众力量来讲，是值得尝试的。建立该机构的提案，在1974年因粗暴的阻碍而夭折了，但它应该在不久的将来活跃起来。

在地方这一层次，通过个人代表制，在个人与政府间开辟一条交流渠道——监督官员系统——是一种有吸引力的方式，有助于实现享有公共服务的权利。我妻子花了相当的时间从事调查不法行为者的工作，作为她的丈夫，我不断直接接触到关于哥伦比亚地区政府在回答公民电话的服务表现方面的多类轶事。经常，随之而来的感谢，意味着超过一定比例的特殊任务的完成；个人要求的满足，是特别有价值的，它是权利可以生效的一种证明。另外，这种系统对地方高级官员是一种有用的记录，从中可以看出公众各

种不同的抱怨和担忧。

正确的战略

我的目的并不是要促进个别性的补偿，而是要明确，有关侵犯的总问题是一个紧急的问题，需要由政治学家、律师、经济学家和大量的公众来发动一场严肃的一致的抨击。金钱对权利的某些侵犯是对美国、对公众自由和民主的社会义务的嘲弄。某些我们最珍视的权利，被拍卖给了最高报价人。当富人与穷人间的物质生活水平如此悬殊时，这些侵犯会成为犬儒主义、激进主义和异化思想的重要来源。然而，设计缩小原则与实际差距的方法的努力，仍然少得可怜。

关键性的补偿必须是专门的资助和约束，而不是对大户、富户的一般约束。把一个有 200 亿美元的公司，拆散为 10 个有 20 亿美元的部分，实质上仍然有足够大的力量来侵犯政治权利，如果这种侵犯被法律所容忍的话。既便实行最雄心勃勃的累进税收计划，霍华德·胡夫斯也仍然有多而又多的金钱来得到“伪造的选票”。制定和执行专门而详尽的规划，防止霍华德·胡夫斯依仗花钱就能得到不正当的权利，这不是一项容易的任务。然而我发现有一条途径，比拿走他的钱来约束其权利的方式更有希望。这需要把累进税建立在别的基础上，我将在第四章中讨论这个问题。

在某些有限的方法中，限制富豪的经济活动范围，可能有助于约束他们的权力。一家公司经营的市场越大，它在国会议员选区内所提供的职业和订货量越多，大财阀获得不正当政治权力的机会就越多。在这方面，混合联合公司，如国际电报电话公司，多半是最危险的。回顾一下，混合联合公司运动理应受到经济学家们比现在所给予的更多的关注，他们曾认为这种联合值得庆幸，因为它没有减少产业界内部的竞争程度。进一步努力限制联合公司

的规模和经营范围，这多少会有一点好处。但是，必须有专门而详尽的规则来约束市场对平等权利的基本侵犯，其中包括规定金钱不应购买的东西。

尽管如此，仍不能完全限制住侵犯。金钱仍然会在某种程度上侵犯权利，因为令人厌恶的活动过程一定要在得到伪造的权利方面保留一些效率。在这种概念下，实现罗尔斯的“词序”㉛似乎是不可能的，所谓词序指的是，基本自由领域里的平等，永远不应该和其他资产方面的不平等妥协。这样，我便无法辩驳激进派的观点，他们认为对所有一切完全平等是达不到的，除非在每一件事情上都达到完全平等。但是，如果侵犯问题接近了次尽善尽美者的目标的话，那么前景还是十分光明的。如果能找到合适的公共辩护人，一天挣1000美元的律师就不会被当作一种严重的威胁。富人在报纸上占领广告版面来阐述他对社会问题的观点，这种便利并不会构成对其他人言论自由的严重侵害。购买广告版面是可以容忍的，而买通立法人则是不能容忍的。我十分希望有一项统一、集中的专门补偿计划，能够克服金钱对权利领域的严重侵犯，我确信，这个计划的设立应成为社会改造者的最重要财富。

注 释

① 见威廉·D·诺得豪斯：“世界动态学：没有数据的测量”，《经济杂志》第83卷(1973年12月)，1156—1183页；罗伯特·M·索罗：“世界末日来临？”安得罗·魏斯特劳伯、艾勒·斯捷沃兹和J·里查德·阿伦森编辑：《经济增长的论争》(国际艺术和科学出版社，1973年)，39—61页。

② 阿尔文·科里斯托：“关于平等”，《当代》第54卷(1972年11月)，41—47页。

③ 哈利·G·约翰逊，“收入和财富不平等方面的某些微观经济反映”，《美国政治和社会科学院年鉴》第409卷(1973年9月)，54页。约翰逊把对不平等的考虑，从某种意义上归结为“一种幼稚和基本上是处于婴儿期的拟人学说”。

④ 金钱可能间接地与之对立。参观国会山要有交通费用。更为严重的是法律面前人

人平等的费用所产生的问题，本章后面将要讨论这个问题。

⑤ 埃德蒙特·布尔克："法国革命的反响"（第1版，1790年；潘古因书社，1969年），140—141页。

⑥ 约翰·斯图亚特·密勒："对代议制政府的思考"（第1版，1873年；鲍布斯—摩瑞尔出版社，1958年），136页。

⑦ 约瑟夫·法卡斯："一个人，四分之一票"，《纽约时报》，1974年3月29日。

⑧ 赫伯特·斯宾塞："人与国家"（阿普莱顿，1884年），33页。

⑨ 当然，效率观念对公共图书馆来说，并不是很清楚的，因为阅读书籍的权力可能会形成人力资本。

⑩ 詹姆斯·托宾："论限制不平等领域"，《法律和经济学杂志》第13卷（1970年10月），269页。

⑪ 据《大不列颠百科全书》说，关于一项免罪权就含有"允许犯罪"的说法，是一种"普遍的错误概念"。它建议应理解为："一项免罪权也许可以与对一个犯人所作的某些宽恕的判决形成最好对比，这个犯人工作表现良好，而这项工作既不与他的罪行有直接的关系，也不与他的判决有直接的关系"。无论如何解释，购买免罪权，就是购买了神圣法律日常作用的某些改进。

⑫ 见F.A·哈伊克对这个问题的多方面讨论，"自由的分配"（芝加哥大学出版社1960年），85—88页，103—107页，116—117页，153—155页。

⑬ 对外在性的一种经典性的讨论，见A.C·庇古的《福利经济学》（麦克米兰，1920年），115—116页。

⑭ 禁止选票交易，可作为制止潜在垄断的手段，这个有趣的（但对我来说是无说服力的）正当的理论是詹姆士·M·布坎阿南和高登·托尔洛克提出来的，《赞同的计算（密歇根大学出版社，1962年），270—274页。他们的讨论有助于澄清选票交易中外在性的性质。考虑到以下情况：如果安买了鲍伯的选票，她得到了凌架于卡尔之上的权力，卡尔可因此而被搞得更惨（或者，如果安是他的盟友，他的处境可以更好）。这有时候就被称为存在着外在性。但是，如果安在拍卖市场上买了鲍伯的选票，她只有在她的报价高于卡尔时才能获得选票——卡尔有机会来使代价内在化，他的报价没有高于安，说明这选票带给他的利益不值这个代价。另一方面，如果这种交易不是发生在拍卖市场，卡尔就没有报价的机会，这样，失去那个机会的福利代价（welfare cost），在特定的选票上就什么作用也不起了。如果鲍伯把草莓卖给安，而卡尔可能也要买，这也构成对卡尔的一种福利代价。因此，凌架于第三方之上的权力不是解释外在性的正确方式。更确切地说，因为选票作为可交易商品的特征——竞选中胜利者赢得全部选票的原则就产生了。摇摆不定的选票比什么都值钱，而所有其他的选票却一文不值。卡尔选票的价值，取决于其他的选票在他的

盟友和反对者之间如何分配。按这个概念，对每一个还没有做成买卖的选票持有人来说，在盟友和反对者之间所作的任何交易，都有外在的效应。

⑮ 卡尔·波莱尼："我们过时的市场心理"，乔治·道顿编辑：《原始、古代和现代经济》(比亚孔，1971年)，59—77页。波莱尼对民主政治制度约束市场领域的有效性方面，并没有深刻的印象。因此，他把自由竞争资本主义看作是一种市场社会。

⑯ 这和我的信念是同样的道理，实际国民生产总值不应该也不能衡量社会福利。见阿瑟·M·奥肯："社会福利没有价格标签"，《当前商业的巡视》，第51卷(1971年7月)，第二部分，120—133页。在这两种情况下，我都认为社会福利是一个向量，无法用一个数量适当地表达出来。因此，我坚决提倡多维的社会指标，强烈反对把每一项社会进步或倒退都翻译成美元价值的企图。按我的判断，后一种努力是一种标准化主义的行为。

⑰ 约翰·罗尔斯：《公正理论》(哈佛大学出版社，1971年)，14页和第4章。

⑱ 同上书，511页；也见60页、260页。

⑲ 甚至在免费停车场的微小"权利"和计时收费停车的经济好处之间划分界限，都适用于这个描述。对前者来说，通过一个价格标签实行经济化是不值得的。

⑳ 譬如，赫伯特·斯宾塞在他所写的出版于1884年的《静态社会学和人与国家》中说："不劳动者不得食"这个规定，本来就是根据广泛存在的自然法则的一种基督教教义，由于这个法则的作用——一种生物的活力没有达到足以保存自己的程度，就必然死亡……生命达到了现在的高度"。斯宾塞甚至对私人慈善事业表示怀疑，争辩道，这是"不明智的博爱"，允许"受益人来非难我们社会存在的必要性"。这些信息被"西方当代文明导论"引用，这是哥伦比亚大学当代文明小组所编写的一本资料书，见第2卷(哥伦比亚大学出版社，1946年)，553页，555页。波莱尼提供了18世纪和19世纪的其他极端主义的事例，载于《大转变》(法拉，1944年；比亚孔，1957年)，86—118页，处处可见。再读老自由主义者的文章，使我明白，当代大部分人的观念无论多么现代化，也不过是相对而言的。

㉑ 确定老年人工资税作为强制性的"贡献"，这也是有趣的。一旦社会决定不让老年人挨饿(不管先前他们有无任何挥霍浪费或轻举妄动的行为)，实际上也就不能允许工人脱离社会保障制度。

㉒ 见亨瑞·彼伦尼：《中世纪欧洲经济和社会史》(哈康特，布拉斯，1937年)，137—138页。

㉓ 见庇古：《福利经济学》，788—790页。

㉔ 对经济学家和其他人关于最低工资法的各种正当理由的总结，包括在大卫·E·康恩的"公平劳动标准法案"中，《南非经济学杂志》，第33卷(1965年6月)，131—139页。关于最低工资法在减轻贫困和抵销劳动力市场上雇主控制效率的讨论，见乔治·J·斯蒂格勒："最低工资立法的经济学"，《美国经济评论》，第36卷(1946

年6月)，358—365页。

㉕ 波莱尼对以往社会调节的讨论，一次又一次地提到了这一点。然而我怀疑他是否会同意我的一般化推论。按他的估价，金钱调节一般总处于最低等级。查理斯·金德勒伯格——波莱尼的一位赞赏者，也批评性地指出他急于作出这样的结论："……市场经济中的干预，被保护社会模式和社会成员形象的需要证明是正确的。"见查理斯·P·金德勒伯格："大转变"，《代达罗斯》，第103卷(1974年冬季号)，50页。

㉖ 艾佛琳·M·克达莫娃和菲利浦·M·豪瑟：《美国不同类型的死亡：对社会经济流行病学的研究》(哈佛大学出版社，1973年)，28页。

㉗ 譬如，见耶罗米·E·卡林、詹·荷沃德和谢尔顿·L·迈欣格："国民正义和贫穷：社会研究问题"，《法律和社会评论》，第1卷(1966年11月)，9—90页。他们指出，"穷人被告的比例数(特别是在轻罪案件中)虽大，但并不能代表全部。而且，当提供了律师后，律师经常既无资料、技能，又无有效率地为委托人辩护的动力；他过问案子经常太晚，以至于对结论不能有任何更改。确实，总的犯罪诉讼中，被告的监禁判决比例很高，这泄露了指定律师和公共辩护人的建议的实质，即这些受委托的人事实上可能在挖他们委托人的墙脚……"(56页)。

㉘ 譬如，见罗夫·K·小温特的论点，载约翰·R·包顿的《竞选筹资和政治自由》(美国企业研究所，1973年)。

㉙ 对于这点布契阿南和托尔洛克都激烈争辩过，《赞同的计算》，譬如，见127页。

㉚ 我也认为，消费者很少关心反对竞争的法律所造成的危害，比如关于进口限制，稳定再销售价以及诸如此类的法律。我猜想，更改这些危险的制度，比揭露不安全产品或错误的广告更难。

㉛ 罗尔斯：《公正理论》，302—303页。

第二章　市场状况

与第一章所讨论的平等权利不同，美国的经济制度建立在自愿交换和生产资料私有制基础上；这种经济制度依靠金钱的奖赏和惩罚，并由此产生收入与财富方面的不平均分配。因而，对美国经济的剖析结果，与美国政体上的平等主义结构形成了鲜明对照。同时，市场的运行——事实上，日常生活亦然——依赖于政治制度的各种强制性权力。国家运用这些权力，建立并保障市场上的权利，直接提供某些基本的服务，并间接地创造出信任、理解和有安全保障的环境，这种环境对企业的日常生产是生命攸关的。

为什么是资本主义？

我们的经济制度并不牢固地栖息于国家的意志——或是幻想——之上。任何阶级的物质财产占有的权利和税后收入的权利，都没有给予宪法上的安全保障；原则上，选举出来的公众代表以百分之五十一的投票，就可以对这些权利加以严厉约束。并且多数人易于倾向严厉地约束这些权利。全美国家庭的一半处于最底层，它们仅拥有全部财富的二十分之一左右，全部收入的四分之一左右[①]。资本主义在民主制度中是怎样生存下来的？是什么使得这些人微言轻的多数如此宽宏大量地对待那些富裕的少数？仅从一点来说，这些经济上处于最底层的人，在许多问题上并没有一致的利益；从前是乡村佃农的老年白人，城市里接受福利救济的年轻的

黑人母亲，工资低下的中年门卫，他们觉得彼此很难就一项特别的再分配计划达成统一。群众对经济不平等的忍耐性令人疑惑不解。

至少，对我来说是如此。但某些激进人士并不疑惑，他们懂得金钱侵犯权利的基本道理。照他们看来，由于金钱收买了选票，民主制度便是一件赝品。由于金钱控制了传播媒介，人们只能得到错误的信息；因此，他们的选票没能表达出他们真实的经济利益。这样，经济权力与政治权力两方面都被集中于同一个少数，他们使压迫和不平等永久存在②。

这个问题也不会使某些最热心于市场的人士感到疑惑。他们有一个现成的口袋，里面装着为什么有理性的公民——富人或穷人——应该支持资本主义的理由。这个理由特别强调一个权力分散的市场经济对个人自由的贡献。它也许还包括了道义上的辩护，认为巨大的收入差别反映了生产贡献上的差别。它高度概括了一个市场经济的超级效率。与任何可选择的制度相比，美国的资本主义为大多数家庭提供了更高的生活水平，尽管一些家庭比另一些家庭生活得更好一些。幸运的是(当然也是有争议的)，大多数选举人认识到了他们真正的利益所在，并没有把自己的权利白白放弃掉。

对公众舆论和态度小范围调查的结果表明，阿奇·布克尔(Archie Bunker)对资本主义的热衷和那些理智健全的拥护者对市场的偏爱，是建立在同一基础上的(我并不想猜测，是谁影响了谁)。在最近一次调查中，波士顿一位28岁的下层阶级妇女，对平均分配收入提出了很典型的看法："这就是共产主义——大家都一样，每人有一份。我不愿意这样。如果我比别人工作得更卖力气，为什么我应该分担或……为什么我不能够……生活得更好一些……"③？特别令人惊讶的是，人们很少表示出对极端富有的不

满④。当他们表达对社会不均等和歧视待遇的看法时，大多数认为这是制度的缺陷，而不是根本的弊端。

更一般地说，民众对任何重大的经济变革都显示出根深蒂固的保守心理。民众对不了解的事物感到害怕；他们只知道什么东西他们已经有了；但除了所谓的枷锁之外，他们还要失去许多东西。而且，民众对收入不平等的批评，哪怕是讨论也十分少见，这或许是因为收入的各种差别产生得太自然了。在生产产品和劳务的过程中，市场同样也灌输了一种工资、利息以及利润率等决定参加生产活动人员收入的心理。生产和分配这两个方面在经济分析中是分离的，然而在经济生活中它们并不分离。生产和收入出自同一部机器，很象太阳同时放射出光和热。人们通常并不察觉这是阳光分离的两个方面，除了当他们拿起太阳镜或去拧空调开关的时候。

不论是门外汉还是专家，他们讨论市场经济产生的不平均的奖惩时，经常强调三个方面：与自由的联系，公平的奖励，以及不同收入对提高效率的刺激。我将依次对这三方面进行考察和评价。

市场上的权利和自由

社会禁止在许多社会性和政治性领域进行交易，与此同时，它又保护在市场上进行贸易、赚钱和花钱的选择自由。它规定公民有权利出售他们的劳动力和资本来获得收入，也有权利使用收入购买他人的产品和劳务。按照某些标准，市场上的这些权利体现了一种广泛而平均的权利，这种权利又使人们赚取了不平均的收入。然而，公民选择职业和往菜篮里挑选货物（至少超出了某些合理菜单的需要范围）的权利，是个人自由的基本要素。

财产的权利和自由

然而，关于这些权利的界限，引起了有趣而又争论不休的问题。我选择职业的权利在许多方面是受限制的。我不能出售海洛因和色情读物，因为这些东西不利于改善社会价值观念；按我已有的专门训练，我也不能从事送信、电话接线、以及法律和医疗方面的服务。这些限制的每一项都是争论不休的问题，因为人们对各种自由和其他价值重要性的衡量截然不同。对我来说，任何未经过医疗训练的人，不得从事医疗服务，是对消费者的合理保护；而这对密尔顿·弗里德曼(Milton Friedman)来说，则是难以接受的强制[5]。

关于私人财产的范围，甚至引起了更尖锐的争论。由于允许人们进行贸易，法律必须对私人财产规定一种权利；我需要知道什么是属于我所有的，什么是我能够出卖的。为此，法律必须在私人所有和公共所有之间划分明确的界限[6]。在哪里划线是个大问题。有一种看法认为私人财产的界限在可允许的范围内越大越好，因为这能提供最宽阔的私人选择余地，从而使个人自由最大化。这种推论方式，导源于约翰·洛克(John Locke)的概念，即物质财富是个人的一种外延——扩大他或她的活动范围的一种手段。

这样一种概念，在一个自耕农的世界里似乎是自然的[7]；然而，在现代工业社会中它却是毫无意义的，这个社会沉重地建立在财富之上，而这些财富是以资产的票证的所有权为形式的，所有者并不直接使用这些资产。股票和债券使所有者更富有，更完全；然而它们不能直接消费，也不能提高所有者拥有的劳动生产率。显然，它们扩大了获取、占有和交换财富的自由；不过它们为自由所做的仅此而已。更多的现代财富可惜是由国家创造的，就这点而言在鲁宾逊·克鲁索(Robinson Crusoe)(英国作家笛福笔下的人物，他一人生活在孤岛上。——译注）的世界里是无法被承认

的。一旦我们的政府发明了专利权、版权、广播许可证、出租汽车牌照和运输执照，它便用稀薄的空气创造出了财富。政府创造了合股公司，把它视为一个人，授予它许多人的法律权利和特权，尽管从来没有人看见任何一家公司正在走路、说话，或向另一家异性的公司献殷勤。这些政府创造的制度是极为有用的，但政府对它们的侵犯很难唤起一场自由的进军。如果这些制度是个人和个人自由的外延，它们肯定便是松散的联合。

事实上，从另一个观点看，"不得靠近"的布告牌可以算是对个人自由不折不扣的侵犯。独占性的财产个人所有制剥夺了两亿非所有者接近资产的机会。要估价私人所有制（而不是公共的接近机会）提供的自由所带来的对任何资产的纯所得，需要一个有加有减的平衡。所谓加，就是由于财产上的独占权力而扩大了的所有者活动范围；所谓减，就是强加在非财产所有者头上的"不得靠近"布告牌的限制。对有些实际情况，结论是明确的。英国平等主义者R·H·陶尼(Tawney)提醒读者："过去，人、路、桥和经营摆渡特许权，司法和宗教的职务以及军职的任命都是私人财产。"⑧ 这种情况下，集体化的所有制增多了自由。而牙刷、衣服和单户住宅的集体化则会有损自由。这种集体化，使一切财物都受到切合实际的规定，这正符合了洛克主义的模式。同样地，小企业和家庭农场也能适合这个模式；它们是所有者的外延，这个事实有助于解释它们所促成的政治狂热。

要评价现代工业社会中许多领域的自由问题更为困难，在那里虽然不是仅有私人所有制，但公共所有制却并不提供公共的接近机会。美国私营钢铁公司的股票持有者和那些不拥有股票的人一样，务必留心经理贴出的"不得靠近"的布告牌。而且，控制这些仅为部分人所有的资产的机会也是极其有限的。同样，英国公民也没有接近或控制国有化的（一会儿国有化，一会儿非国有化）钢

铁工业的权利。对自由的呼吁无法判定钢铁业私人所有制的好坏。另外一个情况是，美国饭店和旅馆的私人所有者最近失去了随意拒绝任何公民的合法权力，除非他没有能力或不愿意按牌价付钱。对所有者自由的侵犯，扩大了可能被排斥的顾客的自由；我要向这样的人——他对我说，自由的变化纯而又纯，不是正的便是负的——挑战⑨。

如果一家基金会资助我一千万美元，用来实验性地考察大公园或航空公司或石油公司实行国家所有制以后自由的增减状况，我真不知道该从哪里开始花这笔钱。然而，有些人为这些项目的私人所有制争辩，好象它们与言论自由或普选权一样，是基本的自由。生产性资本的私人所有制，首先必然是建立在效率之上的，这一点我将在下文表明。

国家的侵犯

对我来说，有一种更强大的市场与自由之间的联系⑩。市场经济有助于保护政治权利，以抗衡国家的侵犯。私有制和私人决策约束了政府的权力——或更准确地说，约束了政府决策人物的权力——及由此而来的侵犯权利范围的能力。

在经济彻底集体化的极端情形下，政治权利会受到严重的危害。如果政府直接指挥社会全部的生产资源，它就会禁止不同意见，强行一致，扼杀民主。假如联邦政府是唯一的雇主，我的收入和履历记载在由尼克松助手们搜集的"黑名单"上，这一想象会使我不寒而栗。自由竞争的热烈支持者弗里德利克·哈耶克(Friedrich Hayek)，不无赞成意味地引用了幻灭了的共产党人列昂·托洛茨基的一封短信："在一个国家是唯一雇主的国度里，反抗意味着慢慢地饿死。传统的原则，不劳动者不得食，已被一种新的原则所代替：不服从者不得食"⑪。我珍视我可以表示赞同哈耶克和托

潞茨基的这个宝贵的机会！

同样，在一个完全集体化的经济中，任何一家自由的报刊都无法得到充足的资助或安全经营。我们现行的经济制度产生出一些不同意见和批评。这个制度允许西蒙·哈希（Seymour Hersh）在《纽约时报》上揭露美莱（My Lai）事件，允许鲍伯·伍德沃德（Bob Woodward）和卡尔·伯恩斯坦（Carl Bernstein）在《华盛顿邮报》上揭开水门事件的秘幕。不完善的市场远胜于根本没有市场，也比只能秘密印刷揭露性材料的制度要好。

官僚主义对权利的侵犯是一个严重的、值得担忧的问题。但把国家的权力缩减到微小的范围，对消除这个问题既不必要也不充分。《时代》杂志和《纽约时报》反对社会化的令人感兴趣的论战焦点并不在于要小政府而不要大政府的一般合适尺寸。尼克松时代新闻记者的窃听，超越法律的警察力量以及其他行政权力的滥用，一直猖狂肆虐，既使联邦预算是1000亿美元而不是3000亿美元，这种肆虐同样是容易的。既使联邦所得税率降到目前一半的水平，对国家税务局来说，为反对政敌而采用惩罚性审计，仍是一种诱惑。在第一章，我表示了对这种观点的怀疑，即简单地用限制财阀们收入和财富的方法，就可以明显地减少他们对权利的侵犯；同样道理，我相信，不可能简单地通过缩小政府规模和活动范围，来可靠地防范官僚主义对各种权力的侵犯。

如果联邦政府的经济权力不断地增加，也许最终会无法限制它的运用和防止它对权利的侵犯。但难以判断的是，这个危险点究竟在哪里。斯堪的纳维亚各国政府已经行使着极大的经济权力，而且用不着与民主制度妥协。但另一方面，法西斯政府在压迫政敌时还保留私人企业经济。与完全中央集权经济的这种极端情况相比，市场经济显然保护着各种权利免受国家侵犯。但与此紧密相关的问题是，如何评价中央集权化经济奇迹般的增长目标。给

人留下深刻印象的是，经济完全集体化的各国历史表明，它们没有一种自由的选举，也没有一家自由的报纸。

奖励的道德标准

某些保守主义者会争论说，如果市场经济起的作用得当，那么人们从中得到的，恰恰就是他们投入的。不同的收入是可以接受的，并且是公平的——甚至是理想的。公平的竞赛有失败者，也有得胜者。权利并不保证市场上的任何人都有一份收入，但另一方面，言论自由也不保证任何人都有听众。按这个道理，公平和平均是来自于诱导人们为所提供的服务付钱——就象言论自由来自于对听众的吸引。

对贡献的奖励

根据一种适当的设想，它可以表达为：一个竞争的市场将按照对产出的贡献付给工人和投资者价值。经济学家正式的表达方式是所谓分配的边际生产率理论，即你所取得的就是你所投入的。劳动和资本的成果转化成货币，并返还给提供者。本世纪初，这种分配理论被某些社会思想家视为对竞争经济公正原则的神的启示[12]。然而今天，经济学家再也不祈求上苍来支持市场了。实际上，大多数市场的热情支持者明确地否定了这种主张，即把根据边际生产率的分配当作必要的合理的分配[13]。

然而，对贡献奖励的道德呼吁，仍然十分有活力，并且十分巧妙地表达出来。当作者们在称得上穷和称不上穷，或称得上富和称不上富之间加以区分时；当马克思主义者向边际生产率挑战，提出所有价值直接或间接地归结于劳动投入的理论时；或者当平等主义经济学家把他们修改市场判决的论据建立在所谓对不同人收入

"效用"的科学比较上时，不论是支持者还是诋毁者，他们都对最初的假定表示敬意，即收入应该建立在对产出的贡献基础之上。

因此，探索在市场上贡献得到奖励的方式并按道德标准来评价这种奖励制度，是有价值的。首先，生产性服务的实际价格与教科书上关于竞争模式的结论相去甚远。我只准备简略提一下。当劳动力市场上存在着"买主垄断"——购买者方面的垄断力——时，雇主也许能够向工人支付少于他们贡献的工资。即便没有买主垄断，多数劳动力市场和资本市场也缺乏拍卖制度来保证均衡工资或均衡价格，以避免供应短缺和供应过剩。而且，作出贡献的两方面因素，必须协同工作——就象拉双人锯的两个人，不能总是分开估价。最后，正象约翰·肯尼斯·加尔布雷斯(John Kenneth Galbraith)已经强调过的那样，工人的贡献经常受到估价，他们的工资由经理决定，而经理有着自己的明显不同于他们公司的利益和目标⑭。

生产贡献的来源

对竞争模式的偏离是重要的、有意义的；而且我认为，有关收入的奖励更多的基本问题，产生于那个不现实的理想化的模式。是什么决定着一个公民在竞争市场上的服务价值？由此而来的奖励确实公平吗？

我在一个假设的竞争市场上所能出售的生产性服务贡献，取决于四个因素：(1)我一生中所获得的技能和资产；(2)我的能力和天赋；(3)我愿意花费的努力；(4)与我所能提供的服务有关的其他服务的供求状况。

获得的资产

我今天不得不出售的东西反映出了我一生的历史，包括我已

得到的营养、医疗、教育、以前的工作经验以及我通过早先的积蓄和遗传获得的体力和智力上的财富。我过去所作的努力（或节俭）使我现在可出售的服务增多了，从这点上说，我是在收获我过去播种的果实。我现在的处境有力地反映了我家庭背景的优越，从这点上说，我又是在收获别人的播种。

打个比方，当一些人面前障碍重重时，另一些竞争者已经率先起跑了。各种家庭的社会地位与经济地位不同，使得这场赛跑并不公平。起跑线上力量悬殊的重要性与使赛跑更公平一些的可能性，两者交织在一起，成为一个争论不休的问题，对此，我在第三章中还要谈及。但似乎不可否认，如果每个人都有同样的起点的话，根据表现实行奖励的原则，也会成为更值得从道德上辩论的问题。

天赋能力

那些对起点上社会的和经济的差别耸耸肩，表示不以为然的人，强调天赋能力的不同。他们争辩说，生理性的差别是更重要的。在出生甚至在怀胎的起跑线上，婴儿天资的差异并不是资本主义的过错。根据定义，这种天赋的差别是遗传决定的，而不是环境造成的；是父母传给子女的，而不是由本人发展或培养获得的。实际上他们排除了有公平起点的说法[15]。那么每个人应该停止赛跑吗？显然不应该。在实际的田径比赛中，没有任何一个组织者，会因某个赛跑者有“快速基因”而取消其参赛资格。

那些并没有耸肩的人反驳说，社会应该以改善所有的缺陷为目标，而绝不能和稀泥。社会虽然不能制止老天下雨，但可以生产雨伞。同样，社会可以限制那些只发给资产更多或天赋更高的人的奖励，那种奖励使他们享有极高的生活水准。芝加哥大学的享利·西蒙斯（Henry Simons）为了推翻这种收入分配方式，曾不无挖苦地透露了一个捉弄人的事实：有才能的人不可避免地受惠

于更有才能的人；后者给了他们更高的收入，其中包含他们偶然得到的不应有的利益[16]。约翰·罗尔斯并不那么挖苦地说到他的"补救原则"："为了提供真正的机会均等，社会必须对那些拥有较少天然资产的人和出生于社会地位较为不利的家庭的人，予以更多的关心"[17]。确实，补救原则是家庭生活的共同特点，在家庭里，对残疾儿童的教育和幸福总是有额外的关照。在这种情况下，公平显然不解释为对贡献的奖励。

努力

随努力上的差异而来的收入上的差异，一般被认为是公平的。如果每个人都能得到相同的小时工资率和工作机会，又由他或她自己选择工作时间的长短，一天报酬的差异是可以理解的。事实上，所谓的不公平是指一个人有同样多的收入却有更多的闲暇。闲暇是收入的一种形式，是一个人生活水平的一个因素；因此，如果要达到公平化，闲暇的牺牲必须在其他方面得到报偿[18]。

额外努力得到额外收入，对产生刺激毫无疑问是有用的，同放弃闲暇得到报偿一样是公平的。这两个问题难以分别清楚。一旦从广义和彻底的角度来看待公平问题，难题就出现了。难道社会不能容忍多种多样的个人对工作和闲暇的态度吗？假如刺激暂时无效，社会真的要让那些可能天生懒惰的人挨饿吗？如果努力的总投入完全不起作用，社会是否要让那些流浪汉比他的同胞，包括不工作的其他人，如儿童，老年人以及靠奖学金生活的学生等，吃得更差一些呢？

这也是个不清楚的问题，从更广义的角度看，努力生产可销售产品的动力，来自对购买力的刺激，这种刺激使购买力超过可销售产品的数量。在鲁滨逊·克鲁索的经济中，个人作出的努力必须得到产出结果。然而其他社会却可以有不同的刺激方式。许多原

始公社准许那些逃避工作的人与工作的人吃得一样好[19]，有人坚持认为，那些不工作的，被本家兄弟公开藐视的吃饱的懒汉，不仅光吃这个社会的剩余部分，而且还受到别人的款待。当先进的资本主义经济对生产性努力提供的刺激最初表现为金钱时，鲁滨逊·克鲁索的经济由于货币制度的发明而得到了复兴。这应该看作是进步还是倒退呢？

相联系的供应和需求

我的边际产品的价值，不仅仅取决于我的技术和努力。由于别人行为的变化，它可以发生极大的变化，即使我生产的产品并不比过去好也不比过去差。如果出现更多愿意发表演讲的经济学家；或者，听众对经济学家的演讲失去了兴趣，这对我的收入来说便是坏消息。但此时我的生产率真的降低了吗？我为什么要承受收入的下降？收入建立在技术和兴趣爱好的流沙之上，这是道德（与实际有明显区别的道德）的吗？

从这些对别人的依赖性看来，我对产品的贡献这个概念变得模糊不清了。产品来自一种复杂的、互相交错的系统，或许不能单纯地归结为个人的贡献。在一个收入普遍很高，开车可以直驱三千英里，劳动力队伍活跃奋发，政府能保护旅行者并实行交通规则的国家里，亨利·福特（Henry Ford）大规模生产汽车曾获巨大成功。而这在利比亚就可能要失败。从这个意义上看，大多数生产过程会出现"共同投入"，就象双人锯一样[20]。这方面的问题在少数奖励整体而不奖励个人的私人协议中得到了承认。尽管约翰尼·班齐（Johnny Bench，美国棒球明星——译者注）与那些棒球队里坐冷板凳的三线接球手在正常赛季的薪金高低悬殊，他们也被赠予了相同的世界系列公司股票（World Series share）。社会产品的某些部分被所有参赛者平均地分享，就象分享一份世界

系列公司的共同资金一样，这是一种称心如意的发明吗？

实际上，如果每个人都得到他的边际生产的全部数量，并且不存在共同投入，那么由大量企业家和发明家创造的经济利益会完完全全地落入他们自己手中。那时，社会进步对广大群众的“下滴”(Trickle down)就会消失[21]。经济利益确确实实是下滴的，因为大成功者并没有得到——或至少是没有保护住——对他们改进技术、增长知识以及积累资本等贡献的全部奖励。经济利益的下滴是现实世界中资本主义的一种优点，迄今为止，在那种奖励个人生产贡献的严格标准之外，它起着一种收入分配的作用。

处于变动的判决

对于市场决定收入是否公平，我能提出一大串新鲜问题。但我不能说我已有可靠的答案。这种评价显然属于个人的判断。对我来说，与生产率相应的收入不存在道德上的要求。收入分配的平等（并考虑到作为一种收入形式的闲暇）与权利分配的平等一样，会成为我们道德上的选择。对其代价和结果加以权衡，我倾向于收入上更多的平等而且是完全的、最好的平等。这种选择直接扩展了建立在人道主义基础上的平等权利。扩展权利领域并给每个公民以国家收入中平均的一份，会使每个公民加强对道德价值的认识，对公民之间互相关系的认识和对社会全体成员都有相等价值的认识[22]。

然而，我对一人一份收入的选择，并不象对一人一张选票那样强烈。物质福利方面的平等与政治及国民权利方面的平等相比，获利极少且代价极高。这也许因为物质目标看起来并不是全都重要，没收某些公民的汽车与剥夺他们的投票权或宗教信仰自由权相比，激起的忿懑要小得多。其次，只要平等的政治和国民权利规定经常迫使社会付出代价（正如我在第一章中所指出的），增强收

入平等的尝试就会遭受更巨大的牺牲。为达到这样一个目标，社会将放弃任何用物质奖励来刺激生产的机会。这样就会导致非效率，从而损害大多数人的福利。任何坚持把馅饼等分成小块的主张，都会导致整个馅饼的缩小。这个事实形成了经济平等和经济效率之间的抉择。到目前为止，不平等确实在各方面起着推动效率的作用，我准备下面讨论这个问题，在某种程度上我可以把它作为一种事实来接受。我可以生活在这种竞赛规则之下，这种规则使竞赛公正但不是大家分享比赛成果——正如那位波士顿妇女所主张的。然而这却是一种普遍的特征，这种特征使我感到遗憾而不是愉快。

我们社会中的许多人，包括某些失败者和大部分成功者，似乎热衷于这种比赛规则和竞争。他们在市场上大声为成功叫好，把成功归给那些赢得了社会地位的人，以此来增强收入的刺激。市场成了一场美国人的大比赛；获胜被视为荣耀，失败被视为耻辱。30年代长期失业者中间，伴随着经济衰退而普遍出现的意气消沉，那些“往好里干”从而进入经济主流的人的踌躇满志，以及穷人爬上中产阶级的渴望，所有这些都反映出美国社会根深蒂固的市场道德㉓。从某种意义上说，这些观念维系着原始社会的某些特征，即借助典礼来惩罚懒人，奖励强者。

热衷于比赛的这些人，看来被巨额奖金搞得神魂颠倒。“往大里干”的可能性似乎刺激着许多美国人，包括某些根本无从干起的人。他们梦想从衣衫褴褛一变而为腰缠万贯，而且一代接一代地梦想着。成功者的范例，多得足以使这种梦想世代相传，并鼓励着教育、储蓄以及资产阶级的价值观。1972年，蓝领工人的抗议风暴导致了参议员麦克葛文（Megovern）没收性的房地产税收提案。他们显然希望在比赛中保留某些大奖。而保持沉默的大多数人，并不愿意自己的子孙后代在游艇俱乐部成员们独自悠然驶帆的同时，被永远地拒之门外。

另一方面，把“贪欲”视为促进经济生活的关键力量的信念似乎强烈地触怒了那些基于道德而抵制比赛规则的人。贪欲被痛恨，因为它是自我利益的纯粹表示，也因为它以获得物质利益为目标。

出于对哲学基本问题应有的敬畏，考虑到反对自我利益的利他主义的美德和实例，我仍将大胆地提出少数人的观点。我还没有找到一种反对自我利益的信念，来作为经济体的组织原则。首先，利己主义对于盲目忠诚某一领导人或国家所造成的更大危险是一种自卫。第二，当制度有利于个人并扩大了个人利益的范围时。自我利益便由一种进步的利己主义构成，这种利己主义产生出对家庭，对社区以及对国家的忠诚。第三，历史的镜鉴告诫我，对个人自我利益倾向的竭力压制——在高贵如修道院中或低劣如法西斯专政之下——也曾经严重地限制了个人权利。

我并不厌恶通过物质的占有方式来寻求奖励。当然另一种类型的奖励是不堪忍受和令人厌恶的——例如，授与封建特权或高人一等的党派成员资格。实际上，如果失败者仍然可以过上一种象样的生活，奖励给成功者游泳池和更宽敞的住宅，对社会似乎并无特别不好的影响。简单地说，由于实际的限制，我现在对于贡献既没有找到合乎道德而又具有吸引力的奖励办法，也没有找到合乎道德而又能被容忍的办法。

效率的记录

资本主义的效率建立在“看不见的手”的理论基础上，这个理论是亚当·斯密在两个世纪以前首先提出来的。通过市场，贪欲被套上了笼头，以一种不受人的因素影响和表面上自动的方式为社会目标服务。一个竞争的市场向生产者传递着反映消费者价值观的信息。一种新产品的制作和销售如果是有利可图的，那么它

对于购买者必须是物美价廉的。而且，在投入劳动力和资本生产新产品的同时，这些新产品的成本又反过来衡量其他被淘汰产品的价值。因此，利益引导资源从生产率较低的用途中撤出，流向生产率较高的用途，生产者的动力在于用成本最小的方法生产出消费者所需要的产品，对任何个人来说，并不要求他估价什么是对社会或制度有利的；既便他仅仅是追求自己的经济自我利益，他也会自动地为社会福利服务。

每一种市场经济都与竞争理想相去甚远，但同时不论在实践上或理论上，它都已被证明是一个高效率的生产组织者。美国经济长期增长和进步的纪录已证实了市场模式的许多特性。

美国经济制度已经发展到了时常发生故障的阶段，需要有一次大检修。最严重的故障出现在30年代大危机中；闲置的人力和机器构成了巨大的非效率，而任何一种中央计划制度都可以通过大规模公共投资来消除这种非效率。许多人视资本主义为腐朽制度，他们谴责约翰·梅纳德·凯恩斯和富兰克林·德兰诺·罗斯福对它的挽救；而那些视资本主义为美好制度的人，则因此非常信任他们。

随着战后一代凯恩斯主义基本政策的实施，总体不平衡的社会代价——通货膨胀和失业的包袱——比之"大危机"的规模，已经控制在很小的程度上。经济增长和物质进步已经有目共睹。当然，发动机仍然存在着故障。这个制度仍遗存着垄断的疵点。很长时期以来，资本主义忽略了生产进步的社会代价是破坏了自然环境。在宣布了消费者主权的两个世纪后，它仍然没有给消费者戴上王冠。它仍然没有稳定货币的价值或提供可靠合适的工作机会。我可以接连不断地提出它的缺点。不过，与人类历史上的其他任何生产制度或与任何描图板上的崭新蓝图相比较，美国经济肯定仍会获得高分。作为一种生产制度，我看没有哪一个新模式能够替换它。

任何一桩买卖都建立在充分的抉择之上：购买效率的代价，是收入和财富以及由此决定的社会地位和权力的不平等。这些不平等起源于财产(包括基本生产手段)私有制以及由市场决定的工资和薪金。这种不平等并不需要象今天这么严重，它们可以用各种方法进行调整，对此，我将在第三章和第四章中讨论。然而，这些使收入高低悬殊的方法，同时也保持了资本主义制度的基本完整。

集体化经济

一种更大规模、更激进的收入平等化，可能会要求建立一种新的经济制度，作为对资本主义的另一选择。资本主义的主要竞争对手，当然是社会主义，它允诺了更大的平等。它的关键特征是，国家(而不是个人)是收入——生产性资产的主要所有者，因而，也是劳动力的主要雇主。任何一种经济都是私人资产和公共资产的混合体，社会主义与资本主义的分界线是模糊不清的。在一些人看来，当美国成立国家公园时便已走向了社会主义。而对其他人来说，其执政党自称是社会主义的西欧国家的制度——如在英国和斯堪的那维亚地区——不过是对真正社会主义的怯懦模仿。最近，美国有关这方面的政治讨论集中在公共服务范围和公共所有制的有限改革方面，而不是制度结构的全盘改革。还有，更好地理解资本主义制度的性质，有益于考虑从今天的混合资本主义，向彻底的社会主义制度急剧转变会带来什么后果。在一个集体化的美国经济中，平等和效率会受到怎样的影响?

补偿还是充公?

首先，只有用对财产所有者的资产实行大大低于市场价值的补偿的办法来推行国有化，社会主义才能实行一种迅速的实质性

的收入再分配。

作为一种新的社会主义秩序，它的最初任务之一便是必须对国有化财产的前所有者实行补偿。如果它公平地估价市场价值并慷慨地全部地偿付，收入再分配的结果就会所剩无几。我用1973年的数据作为依据，设计出一个相当雄心勃勃的社会主义规划，即对全部公司实行国有化，同时又提供全部补偿。于是，国家将收取全部公司利润，一年计达1230亿美元。但由于原先从公司所得税总额中获得500亿美元以及从分红的个人所得税和公司资产的资本增益中获得另外大约80亿美元，所以政府岁入的纯增量是650亿美元(1230亿－500亿－80亿)。另一方面，国家按市场价值应付给前所有者稍多于10000亿美元的钱，为此它不得不发行债券。如果按乐观的百分之七的利率来发行这些债券，山姆大叔的帐单上年利息会上升到720亿美元。不过作为部分抵销，国家可收回约200亿美元的税款，留下520亿美元作为税后成本。在补偿财产所有者之后，税后收入的纯转移结果大约是130亿美元(650亿—520亿)——或者恰好是国民生产总值的百分之一[24]。"公平"的没收比税收改革缺少潜在可能性。

完全按市场价值补偿，即使对包括非企业性的商业、个别地主的房地产、农场土地及设备等在内的对象实行更广泛的社会化，共同资金也不会明显增加。如果社会主义对所有者的资产付给远远少于实际价值的钱，或者是更为极端地没收而完全不补偿，在这个极端的情况下，赌注就变大了：没有任何补偿，它就会在一开始便削减收入权利的分配。所有企业性和非企业性公司以及房地产的私人财产收入就被一笔勾销了，这能给联邦财政部一年带来1000亿美元；还有，如果所有利息都被禁止，包括储蓄存款和保险业务在内，这数字可以轻而易举地超过1500亿。这将是一场革命——而且是一场流血的革命。它将剥夺富人的宪法权利并严重损害小

储蓄者、大学、慈善组织以及养老基金受益人的福利。

社会主义劳动力市场

除了取消选择职业的自由之外，更为重要的是，劳动力收入的必然平等化也甚至是有疑问的。显然，不必付给国营企业总经理那种目前大型公司总经理领取的高薪。假如最高年薪定为60000美元(目前美国内阁成员的年薪)，那么节约的总数还不及国家工资表上的百分之一，当然这会成为一种微小的补益。

除此之外，再分配还取决于劳动力市场的运行状况。由于拉平了高薪，新的美国社会主义秩序可能因袭老牌社会主义国家的前例，把自己变成技术工人和管理人员的唯一雇主，阻止国营企业之间对雇员的积极竞争。这种雇员的供应并不会严重减少，甚至有限的收入差异也足以吸引青年人成为会计和工程师，特别是如果国家资助他们教育费用的话。然而需求会发生爆炸。如果工程师的工资仅稍高于装配线工人，那么任何在哈佛国营企业学院受过削减成本的良好训练的经理，都会要雇用更多的工程师。

政府可能使用两套准备方案，在需求者中间调配技术人员的不充足的供应。接着，它便在要求工厂经理作出技术工人效率工资(相等于边际产品)预算的同时，规定一个低得多的、实际支付给这些技术工人的工资数额。这会搞得多么混乱！譬如，对于一个想找一份挣钱更多的工作的工程师来说，如果另一家工厂不能明显提高他的工资，那么这家工厂便没有促使他离开原来工厂的吸引力。

与此极为相仿的是，最高计划人员可能会按照比例给经理们规定一个高级熟练工人的定额——譬如，一家生产电子产品的工厂，工程师可以占雇员的百分之五。这时国家就必须提供这些人员来满足这个定额。一旦踏上此路，必然会失去个人寻找职业或

选择工作的自由，就象许多集体化经济的实际状况那样[25]。合格的雇员们必然会被输送到需要填补的工作岗位上去。当然，放弃权利的损失，可以由获得免受解雇的权利来补偿。在社会主义制度中受雇用的稳定性比在私人企业中似乎更为普遍，就象在美国经济的非赢利和公共事业部分中最为流行的那样。然而，根据大多数美国人的价值观，这种交换是不合算的。

另一种选择是，最高计划人员授权经理们可以自由竞争地选择工人，由这种竞争决定工资，工人按报价方式取得工资。这只不过是一种资本主义劳动力市场的翻版。不应该指望这会对劳动收入的平等产生显著的补益[26]。而累进税制却是越看越顺眼。

生产效率

中央计划的社会主义国家已经证明，它们的实际国民生产总值能够生气勃勃地增长。然而这些成果在两个不同的方面对效率打了折扣。第一，非效率并没有使统计出来的实际国民生产总值下降，但在缺乏价格体系的情况下，指导和评价工厂经理的重重困难使非效率上升了。正如一个典型例子所表明的，如果一家制钉厂的成绩是由生产钉子的数量来衡量，经理就会拚命生产许多小钉子；如果成绩是由产品的重量来评价，他就会转而生产特大号钉子[27]。第二个更为显著的例子是，产品体系追随于计划者的爱好，而不是消费者的爱好。甚至消费者导向性最强的中央计划人员对消费作出的反应，也不可能象资本主义自由竞争中由利润导向的总经理对消费者意愿所必须作出的反应那样可靠[28]。

回顾30年代，一些经济学家设计了若干有趣的模型，用来证明在集体化经济中可以获得有效的分配，消费者主权和工人的自由选择权[29]。在这些市场调节的社会主义模型里，对经理们规定了一个经营方针，指导他们按在竞争经济中私人企业的经理们所必

须做的那样行事。这个权利下放的社会主义蓝图，对市场和价格的依靠程度至少与我们目前的经济一样。

不管它最初的要求如何，制图板上的这张蓝图积满了灰尘；它从来没有被当真地实施，去建立一个实际上的社会主义经济，而那些关于市场社会主义的劳神费力的争论本身，却随着抱怨消声匿迹了[39]。即便在理论上，这种制度也不能解决困扰资本主义经济的大多数难题——如劳动收入的不平等。而一些老难题却以新的形式表现出来。譬如，无法确实消除已经形成的垄断，因为国家的经理们受着这样的刺激——利用他们巨大的垄断权力来增加他们的成绩（等于增加他们的利益）。政府最高经济官员于是不得不肯定资本主义经济的反托拉斯作用，以确保经理们作为纯粹的竞争者，不折不扣地开展竞争。对工业化社会中大多数互相依存的关键性难题，市场社会主义也找不到突破口，诸如污染问题。如果经理们得知要使成本最小化，而污染又不作为成本收费，社会主义的污烟就会和资本主义的污烟一样遮云蔽日。如果收费或法规能使社会主义的经理们重视环境，那么政府便可以对私人企业颁布同样的法规。

一个政府所有和政府经营的经济，无疑会强烈地改变我们混合经济中关于生产和分配的现行的认识体系。在这个体系内，有效分配基本的难题是，对知识、信息的寻求和发展，可能是极度昂贵的，同时，对这些知识、信息的分配和传播，却只象征性地收取极少费用。确实，在知识和信息方面对私人财产权利的保护历来是困难的，除非有专门的法律使之可行。法律缺少对专利、版权、以及产业保密权的规定，这里没有发明者、作者和脑力劳动者利益的一席之地。因此，对知识产品投资不会有什么市场刺激。

现行制度是在一系列妥协下运转的。在某些类型的基础研究中，知识成果的普遍传播被认为是极其重要的；这些领域受到公共

事业部门和非赢利机构的大力赞助，其成果对每个人实际上都是有用的。其他类型知识的发展，由于产生了财产权而出现了市场刺激，因此对成功的生产者来说是有利可图的。这给予生产者某些对其脑力产品的垄断权力，并允许他以明显的非效率方式为这些产品定价。专利特许权的后果是减慢了一些新药或新电器的引入或普及，每当此时，社会便是在容忍非效率。同样，非效率表现在无论何时，电影和书籍总是按第一轮、第二轮和精装本、平装本的顺序生产的，无论何时，音乐会、演讲会或体育比赛的价格总是定得使许多位子空了出来。所有这些广泛存在的例子都说明，某些对生产者并不消耗什么成本而对消费者却很有价值的东西，其供应一直受到限制。

现行制度既不是有效率的，也不是美好的，我还发觉，那种根本性的有明显改进的修正方案是难以设想的。特别是，我找不到任何一种吸引人的集体化答案。社会主义的蓝图似乎竭力保证它有能力约束广告的浪费和消费者现在一直忍受的被歪曲的市场信息。然而，它最终的效益似乎是微乎其微的。对广告数量、质量和准确性作出规定的种种困难，反映了检查工作的许多难题和危险。在不无理由地怀疑啤酒广告是一种纯粹浪费的同时，每个人都“知道”，报纸上超级市场和药店做的广告提供了有用的信息。可我但愿政府不要根据这种无法用客观标准加以检验的“众所周知的事实”来制定规则。我当然不相信计划者关于有诸多外国公司，如大众汽车公司（Volks wagen），维尔金森公司（Wilkinson）和索尼公司(sony)等，会花钱做广告与国营企业竞争的看法。即使对最卓越的计划部门，我也没发现一种合理的标准，用以决定应该分配多少及什么种类的生产信息，或如何对不诚实及过份热情的经理实行检查。政府现在面临的难题是如何提高活动的效率，但如果这些活动仍由政府经办，便还会继续受这个难题的折磨[9]。

在处理消费产品的选择和改革的大大小小的决策中，我预料一种美国牌的社会主义——就象其他地方正牌的一样——远比混合资本主义经济要差。社会主义不会为艾德温·兰德(Edwin Land)的波拉罗伊德相机(Polaroid)提供任何一种机制，以抵制国有化的伊斯曼·柯达胶卷。对妇女权利的无声开路先锋——永久性熨烫床单和衬衫的发明，社会主义既不会提供强烈的刺激又不会提供销路。在社会主义条件下，谁会决定赞助静电印刷术或微缩摄影术呢？谁会把杂货店改为超级市场呢？而且最为重要的，谁会开办一个贴现银行呢？无论我怎样尽力，我仍不能想象一个国营的或私人的贴现银行被允许与国营零售商业进行强有力的竞争。没有贴现银行，可视为集体化经济的一个定义性标准。当然，我可以设想相反的例子。如果国家对汽车工业实行国有化的话(就象假如美国有一个更富有竞争性的私人产业一样)美国消费者便可能很快只能买到小型的汽车了。总的说来，我预料这种美国版本的社会主义，与现行的混合制度相比，远没有那么灵活，那么充满创造性，那么富有经验。

现存制度最伟大的优点之一，是它允许人们用自己的钱或股东的钱自愿地进行风险投资，它以这种方式来培养各种经验。虽然在我们的大型私人公司里也时常出现严重的官僚主义，但可以想象在没有市场经济的社会主义制度下，经济生活中的官僚主义肯定更为严重。特别是在那种制度中，所有的钱都是纳税人的钱，都必须以一视同仁、谨小慎微和刻板的态度来对待，就象目前公共部门里明显可见的情形一样。

官僚主义的代价

因为政府是从纳税人那里强制地而非自愿地取得基金，因而在公共服务范围的决策中，没有给“货物出门，概不退换”的原则留

下退路。政府必须对国民负责，而责任心珍贵得就象政治活动中的正直一样，代价高昂。官僚主义的繁文缛节既非偶然现象，又非规章糟糕或官员不称职的反映：这就是政治决策者的责任，要小心谨慎，要避免反复无常，要考虑他们采用的条款可能产生的利益和影响的全部范围，还要防止滥用纳税人的钱。公共官员在他们的职业中遵循着十诫，这十诫宣布，阁下不应该是富有经验的，或敢于冒险的，或灵活机动的。对责任心来说，这些防备是必要的。国民服务委员会(The Civil Service Commission)必须在解雇人员方面比任何私人雇主有更严厉的规定。行政管理和预算局(The Office of Management aud Budget)必须以20美元的开销来防止对1美元公共基金的盗窃。参议员们必须确保他们选民的工资。国会综合委员会(The Appropriations Committees of the Congress)，必须对某项开支反复斟酌，而这笔开支在一家商业公司里由一位副总裁就可以迅速地批准。

另一条诫律宣布，不能收回已经给出去的东西。一位议员必须保护本选区的选民不丢掉政府里的任何公职，如果出现这样的职位丢失，那就会招来比私人企业从本选区迁出还要多的谴责。其后果之一便是，国防基地和退伍军人医院在变得毫无效率和破旧不堪后，仍然开办了几十年。对小农场和小企业所有者以及建筑工人的保护，在30年代也许还有意义，然而，在失去了意义的今天，却仍旧保存在法典中。这些不能还原的东西可以恰恰出自对其选民负责的优秀立法者，而并非是被金钱腐蚀了的坏人。任何社会主义模式——充满灰尘的市场蓝图除外——都赋予政府行政系统更多的权力，并使它的代价——官僚主义激增。

结　论

我已在本章中讨论过了政府和产业私人所有制的问题与自由没有什么关系，而是更多地与效率有关。我所想象的种种逼真的美国式社会主义翻版，都不会严重地侵犯我所珍视的权利。因为明确地说，它们运行于保护这些权利的强制条件下。按我的判断，集体化制度只能以明显损害效率为代价，来取得关于平等的微小改进。我认为，在那些重视经验和改革，并且灵活性比责任心更要紧的领域内，私人企业继续作为组织经济活动的主要机制是极端重要的。这些领域代表了经济的大部分。在阐述这个判断时，我并没有与那样一些人结成联盟，那些人大喊大叫地反对每一项作为社会主义具体步骤的（因此也是明显失策的）扩大公共服务及公共所有范围的提议。考虑到政府提供养老金和失业保险、赞助基础研究以及开发电力等，美国人应该感到满足了。

在公共权力方面，政府对居优势地位的私人产业起着一种有限的，对两方都有益的作用。公营公司(Public Company)受到私人公司记录的约束和检验，同时，私营公司要按公众活动来衡量。基于这点，我倾向于最近关于石油和煤的几项相似的提案。

更全面地说，我相信政府在做某些事情时是有效率的。在我印象中，象社会保险总署(Social Security Administration)和国内收入署(Internal Revenue Service)这些填写和收敛支票的机构，是效率的典范。国家健康协会(The National Institute of Health)和国家科学基金会(National Science Foundation)在增进知识产品方面，确乎掌握着解决某些棘手难题的技术。除了那些政府能够做好的事情，在填补市场留下的缺口和管理私人活动方面，政府有着必须执行的职能。确切地说，由于联邦

政府必须承担这么多的任务，我倾向于使它摆脱出那种不确定的范围，以便在根本问题上集中精力并防止官僚主义的过分增长。如果我正在描绘一种新经济的蓝图，我不会对譬如航空公司应该公有还是私有带有成见。然而，从历史上看，这个方面的国有化运动(不是改革规章)，对我没什么意义。我观察过数以百计的更有希望的改革运动，绝大部分既没有增加联邦官僚主义的权力，也没有加重他们的负担。

我关于联邦官僚主义的权力和局限性的观点，反映了我在政府行政部门的五年经历和我在责任心与灵活性之间困难抉择的亲身遭遇。假如我在一家大型公司的管理位置上渡过五年，或许我会更明确地称赞它的局限性，并且多少会有些不同的权衡观点。

总之，我多半一直在抨击毫无价值的蓝图，解释为什么对我来说，苏维埃类型的社会主义和市场模式的社会主义两者与现代美国混合资本主义制度相比，都不是令人满意的选择。如果对美国经济集体化有更好的蓝图，我乐于看到它们以及它们组织经济活动的详细而明确的提议。我甚至希望，我的苛评会激励一些激进的改革者展示他们的蓝图。那些聚集在“一切权力属于人民”标语之下的人，有责任解释那个权力是如何组织(并如何适当限制)的，令人烦恼的平等与效率的抉择问题是如何处理的。特别是，他们必然面临市场和官僚主义之间的选择(或另外出现的新牌子的第三种选择)。正如林德·白克(Lind Beck)指出的：“制造一种反对市场或反对行政管理体系的强硬局面是可能的，但如果同时反对两者(象大部分激进主义者那样)，我们就会遇到‘麻烦’”[22]。

很可能存在比现行制度更合理的选择，那将是更平等主义，同时又不减少效率的。可以想象，以色列类型的集体农庄可以搬到美国来，在权力分散化的公共所有制下，由社区经营工业企业。我发现，如何分配财产收入，如何组织劳动力市，如何增加资本投资积

果，对设想这一制度中的难题和意外形成了挑战。我发现这样设想比较容易：在美国经济的发展中，大企业由工人们占有和管理。南斯拉夫的社会主义据说就有这种工人管理的重要因素，并且在我们经济中，一些非赢利部门也出现了这种迹象（如大学中全体教员的共同管理权）。美国官方或非官方，可以沿这一方向制定今后几十年的规划。令人疑惑的是，迄今为止，在某些方面工人管理几乎没有什么发展。原则上说，工人分享利润和参与决策，能增强企业雇员的忠诚和积极性。但普遍来看，美国的企业和劳动力并没有选择这条道路；他们似乎更欣赏互为敌手的角色，寻求可行的冲突方式，而不是把力量联合起来的新办法。就象一对老公猫，它们好象在习惯性的厮斗中享受到了乐趣。从某种意义上说，现今美国工人已表现出作为消费者来加强自身的地位，而不是作为资本家来建立堡垒的倾向。可以购买住房和洗碟机的较高工资和可以提高生活水平的老年人退休金，使人们通过这些形式把握到了更好的补偿机会，而不是通过在受雇企业的普通股票收益。但是这些观念也许会以渐进的方式发生变化。

事实上，关于美国经济制度我所能作出的最有信心的预测就是：如果它的基本结构被保存下来，并得到加强而不是削弱，那么它就会有所进展和改善。这种逐步改善的能力就是我们现行混合制度的最伟大的优越性。改造它和促进它的发展是可行的目标，而且对我来说，这远比削弱它更有吸引力。我能设想，威胁效率和许诺平等有限的增长，对这种两者的任何一种选择，都只能以危险而昂贵的官僚主义作为代价。

尽管资本主义的道德状况缺乏完全的说服力，但其效率的状况却绝对能引起我的兴趣。

注释：

① 关于收入和财富分配数据的来源和概念，将在第3章的注释中讨论。

② 譬如，见阿瑟·路斯泰茵编的"我们都在说……"，《新左派的哲学》(普塔奈姆，1970年)："……建立了代表制和议会民主的形式……却仅仅是服务于统治阶级经济霸权的立法，服务于使阶级政治永久保持……统治阶级所篡夺的权力……被(统治阶级)运用于经济自我扩张和政治决策的两个目的"(15页)。

③ 见芮英沃特：《金钱购买什么：不平等和收入的社会主义》(基础书社，1974年)，168页。

④ 同上书，170—174页。

⑤ 密尔顿·弗里德曼：《资本主义和自由》(芝加哥大学出版社，1962年)，158页。

⑥ 见F·A·哈耶克的讨论：《自由的宪法》(芝加哥大学出版社，1960年)，140—142页。

⑦ 见R·H·陶尼的讨论：《渴望得到的社会》(哈康特，布拉斯和胡威，1920年)，58—62页。

⑧ 同上书，73页。

⑨ 在认真考虑自由这类问题时，我发觉这是有趣的，但却不能接受。见泰雨士·G·莫尔："自由概念的经济分析"，《政治经济杂志》，第77卷(1969年7月/8月)，第一部分，532—544页。

⑩ 我文中所谈的第一种联系和第二种联系，是与密尔顿·弗里德曼对市场经济、经济自由的贡献，和对政治自由的间接贡献之间的区别相类似的。然而，这种有潜在用处的区别使我不舒服，因为在"经济自由"和"政治自由"之间的分界线，取决于社会把美元领域和权利领域的界限划在哪里。见弗里德曼：《资本主义和自由》，7—14页。

⑪ 哈耶克：《自由的宪法》，137页。

⑫ 对这个观点的讨论起于约翰·白特斯·克拉克，见M·伯劳格：《经济理论回顾》(阿尔温，1962年)，403—408页；也见约翰·罗尔斯：《公正理论》(哈佛大学出版社，1971年)，308—309页。

⑬ 譬如，见弗兰克·H·科奈尔特：《竞争道德及其他》(哈帕，1935年)，54—58页；和哈耶克：《自由的宪法》，93—100页。弗里德曼的概念是这样的，他不反对(也不会去拥抱)对贡献实行奖赏的道德，见《资本主义和自由》，161—165页。与此截然相反的，见赖斯特·梭罗："经济公正的定义"，《公共利益》，第31号(1973年春季号)，72页。

⑭ 《新工业国》(胡夫顿·密夫林，1967年)，124—135页。

⑮ 弗兰克·H·科奈尔特：《风险，不确定性和利润》(胡夫顿·密夫林，1921年)，374

—375页，也见弗里德曼：《资本主义和自由》164页。

⑯ 亨利·C·西蒙斯：《个人所得税》(芝加哥大学出版社，1938年)，12—13页。

⑰ 罗尔斯：《公正理论》，100页。

⑱ 关于危险的、令人不愉快的或极累人的工作，也同样是事实；在第三章中，我对这个问题要说得更多些。

⑲ 卡尔·波兰尼："我们过时的市场心理"，乔治·道顿编辑，《原始、古代和现代经济》(比亚孔，1971年)，65—67页。

⑳ 鉴于把全部的社会和政治制度作为一个"投入"，我就用一个并非发明性的——但仍然是相关的——概念：共同投入。

㉑ 对下滴的正式分析可能沿着如下的思路进行：考虑到资本深化无需技术费用，利润率随着时间加长会趋于下降；与新资本的边际产品相比，原先投资资本的租金是比较低的。这时利益从"老"资本家那里下滴。劳动力的边际产品在资本深化过程中提高了，所以工人在下滴中获得利益。

㉒ 我认为，罗尔斯派的这个平等主义基调，比根据相互依赖的效用或对效用的个人比较而得出的基本原理，要响亮得多。R·H·陶尼也有同样的观点："……因为人毕竟是人，社会制度……应该……强调和扩展……能使他们团结一致的共同人道……"见《平等》(第五版，伦敦：阿兰与恩温，1964年)，49页。

㉓ 关于30年代失业者精神状态的讨论，见E·威特·巴克：《无工作的公民》(耶鲁大学出版社，1940年)，特别是201—202页。关于最近对穷人抱负的论述，见列昂那德·郭得温：《穷人愿意工作吗?》(布鲁津斯研究所，1972年)，112页。

㉔ 这些数据大部分取自官方的国民收入统计。经请教了约瑟夫·帕齐曼后，我把红利和利息的边际税率钉在百分之二十七上，不计入无需征税的所得。价格——所得的比率定在14.2，"标准和穷人"机构对1973年生产平均值的统计是10350亿美元。

这个总的观点已被承认很长时间了。譬如，见A·C·庇古：《社会主义与资本主义》(麦克米兰，1937年)，25页："……官方对社会主义的倡议，至少在本世纪，……建议按公平的价值从现在所有者手里把生产工具购买下来……其利息……大致等于私人所有者现在靠他们财产的所得收入。"然而，某些社会主义的倡导者争论道，一旦国家接管并使投资决策集体化，对富人的所得和财富税会严厉得多；而不害怕刺激效应相反的非效率。(同上书，28—29页)我发现这种情况对社会主义来说，是胡乱行事和无说服力的税收改革的先决条件。

㉕ 当然，职业选择的自由在美国资本主义中，离不受限制相去甚远。一个未获批准进法律学校的学生(或者他无力付学费)，是不能成为律师的。然而尽管如此，选择的单子仍然是很长的。

㉖ 专业经济学家会承认这是一个争论不休的问题。譬如，赖斯特·梭罗提出了这样

的论据，就是劳动力最近的工资比边际产品要少。我怀疑他对周期性利用不足的修正过程，趋向低估了资本的边际产品。见赖斯特·C·梭罗："非均衡和资本与劳动的边际生产率"，《经济学和统计学评论》，第50卷(1968年2月)，23—31页。

㉗ 查理斯·L·舒尔兹，"现行政策中刺激、惩罚和奖赏的作用"，《公共开支的分析和估价：PPB系统》，一份递交给联合经济委员会的政府经济分会的论文简报，91届国会第一次会议(1969年)，221—222页。也见阿萨·林德白克：《新左派的政治经济：一种出格的观点》(哈泼和罗，1971年)，40页。

㉘ 亨利·沃利齐基本上接受了计划者在作出异端结论时的(对一个保守主义者来说!)偏好标准，社会主义生来就与资本主义一样有效率。他提出的关于资本主义的事例，都是孤立地涉及保护自由的问题。而通过他的著作，把他的含蓄意思表达了出来，就是假设一个美国社会主义者政体，在自由一旦与效率相冲突时会牺牲自由。然而他也承认，英国社会主义并没有按此实践。见亨利·C·沃利齐：《自由的代价》(哈泼，1960年)。

㉙ 最值得指出的是奥斯卡·兰格的著作："论社会主义的经济理论"，本杰明·E·里平可特编辑，《论社会主义的经济理论》(明尼苏达大学出版社，1938年)。

㉚ 明确无疑的讣告，见阿伯拉姆·伯格森"市场社会主义再考察"，《政治经济杂志》，第75卷(1967年10月)，655—673页。

㉛ 见对广告及有关问题的讨论，林德白克《新左派的政治经济》，40—49页。

㉜ 林德白克：《新左派的政治经济》，32页。

第三章　收入平等与机会均等

经济平等这个概念，很难预以确定或衡量。即使它存在的话，也不可能被公认是完全的平等；但要公认是不平等却很容易。衡量从阴郁的贫民窟到城郊上流住宅区这样一个短途行程间的经济差别，不啻是一次星际旅行。而且旅行者还要途径中产阶级占据的大片领地，后者的经济状况既不那么阴郁，也谈不上优越。

作为衡量政策的讨论基础，为了缩小彼此的差别，我要用一般的词汇（以及很少的事实和数据）来描述：在物质福利的分配中，存在着巨大的和特殊的不平等。然后，我要讨论某些不平等的根源，以及选择和机会对于产生高收入和低收入的作用。这个讨论将对收入平等和机会均等的关系提出一些问题；在本章的第二部分，我要着重谈机会的不均等及它对效率和收入均等的作用。

经济福利的分配

收入和财富，是人们经济地位登记簿上的两项比赛分数。两项之中，收入更为重要，因为它提供了维持一种生活水平的基本购买力；此外，当包括资产收入时，收入分配便反映了拥有的财富。

然而，财富就其本身来说是重要的，况且它值得受到人们的某些关注。有一部分人通过储蓄超过他们购买开支的额外收入来积累财富。从大范围的收入状况来衡量中等水平的分配情况，可以看出这类家庭只储蓄他们收入中的大致稳定的一小部分。在收入金

字塔的最底层，人们积累债务——他们所能借到的数量——而不是财富。而在最顶端，人们储蓄其收入的大部分，积累着大部分全国的私人财富。除储蓄外，得到馈赠和遗产是大笔财富的重要来源。许多财富的净值反映为可交易的资产，诸如证券和房地产，它们通过继承世代相传。与此形成对照的中产阶级的财富，一般以家俱、家庭设施和汽车为形式，这些东西经多年使用已经陈旧，已不是什么可继承的遗产。中等收入家庭的典型表现是拥有住宅；事实上，约三分之二的美国家庭都是如此。对绝大多数来说，这种构成就是他们资产负债表上的最大进项和最重要的可以出卖或按遗嘱赠送出去的资产。

富人和穷人的不同储蓄状况和遗产状况，使财富分配比收入分配更为不平均①。美国最富有的百分之一的家庭，大约拥有财富总量的三分之一，同时他们得到约百分之六的税后收入。全美国收入最低的那一半家庭，仅拥有全部财富的百分之五，尽管他们得到大约全部收入的四分之一②。

收入不平等

由于红利、利息、租金以及其他资产收入来自所拥有的财富，因而这些收入形式反映了财富的集中和其大部分向最高层收入集团的流入。包括非公司性企业、农场以及自我雇佣的自由职业者的收入在内，全国资产收入大约占全部家庭收入的五分之一。全部收入的十分之一构成了“转移支付”，比如为那些近期没有得到工作机会的人提供的社会保障和失业救济。转移支付是有很大平均作用的因素，它主要流向低收入的家庭。据一项对收入不平等的测量统计，如果没有政府的任何转移支付，1970 年家庭收入不平等，就会比实际规模大二倍以上③。

美国家庭户主们的大部分收入——约三分之二——来自工资

和薪金。他们的分配处于资产收入的极端不平衡和转移支付的平等趋向两者之间。除去十分之一的最低收入分配家庭(在这里转移支付起决定性作用),以及百分之三或四的最高家庭(这里资产收入普遍存在),那么工资和薪金至少占所有集团收入的一半。

对所有家庭来说(不包括那些无关的个人),去掉所得税后的平均收入("可支配"收入,我以后将强调这个概念),1974年大约是14000美元。由于有些人得到十倍甚至百倍于平均水平的收入,收入分配的图形便不象大多数能力测试中的高度或分数那样呈现为对称的或钟形的。位于收入金字塔正中的家庭——一半人口高于它,一半人口低于它的中数家庭——大约有12000美元的税后收入。因为分配不平衡,这个中数比平均数少。在最低层,总人口的百分之十一生活在收入低于贫困线的家庭,这条贫困线是按对于一个指定最低限量的消费品所必需的购买力来划定的。它可以感觉到,但无法精确地确定。对于一个非农业的4口之家,这种预算在1974年大约为5000美元,最底层的五分之一的家庭,税后收入低于7000美元,并不比贫困线高出多少。税后收入约9500美元的家庭,占最底层的三分之一。

在顶端,占美国全部家庭五分之一的最高层的收入超过18000美元。占全部家庭百分之五的处在收入金字塔顶端的家庭,可支配收入约有28000美元。这个阶层的大部分人认为自己的收入是中等而不是高等,当他们得知自己的收入超过了二十分之十九的美国家庭的收入时,他们受到了震动。然而这仅仅发生在与他们的处于平均水平的朋友、邻居及同事作比较时。换句话说,他们与平均收入水平的美国人并没有足够的接触,难于认清他们经济地位的非同寻常。

可以使收入分配看上去令人安慰地平等,或令人震惊地不平等,这取决于数据是怎样组合的。一方面,收入十分丰裕的每户超

过 50000 美元的那部分家庭的收入，仅占全部可支配收入的百分之二。这似乎是令人放心的。另一方面，最上层的百分之一的家庭（收入约 50000 美元或超过 50000 美元）所拥有的税后收入，几乎等于最底层百分之二十的家庭的税后收入。这对我来说似乎是太可怕了。而且，令我心神不安的是，最上层的五分之一的家庭拥有与最底层的五分之三的家庭一样多的税后收入。

在过去 30 年中，家庭收入的有关分配只有很小的变化。第二次世界大战期间，国家向平等迈出了一大步；整个战后以来，在全部收入中，最高收入集团所得的份额，与他们在繁荣的 20 年代相比，已有显著减少④。然而，从 40 年代后期以来，各占人口五分之一的最高层和最底层的收入比例，仅仅向平等方向缓慢移动了极小一点儿。笼统地看收入规模的各个方面，家庭实际可支配收入（即经过对通货膨胀的修正），在过去 30 年中已翻了一番。这种正在上升的进步潮流的结果是，无论用平均值还是绝对值来测量家庭收入实际水平，都表明了明显的改善，有百分之十一的美国人未达到 1973 年的生活贫困线，而这个贫困线约超过上一代人的收入三分之一。但是富人与穷人差距的百分比仍基本稳定地保留下来，当然这也表明他们之间的美元差距扩大了。并且有关的收入具有文化上和社会学上的重要性。在波士顿，没有一个自尊的家庭会露宿街头，尽管这种举动在孟买是完全可以让人接受的。不太明显的是，前一代人视为合理而体面的收入，现在已不能使一个家庭进入中产阶级的生活主流。无力拥有住宅或汽车或外出度假，表现为对人们更大的剥夺，这些被剥削者感到大多数同胞正津津有味地瞧着他们。

这样，在富人和穷人均已提高生活水平的同时，大批的美国人仍处在贫穷之中，而且收入分配中大量的相对不平等继续危害着社会意识。

家庭收入与"真正的"平等

家庭收入的比赛记录，并不能说明美国家庭中经济福利分配的全部情况。第一，各个家庭的消费需要不同，因此，为达到同样经济福利，需要不同水平的收入。第二，家庭能够维持生活水平的财力不仅出自他们的收入，而且出自财富的取用或对未来收入的借用。第三，一些人靠牺牲自己某些方面的经济福利赚取较高收入，这种牺牲在收入分配中并不显示出来。第四，其他一些报酬并不计入货币收入，因而也不反映在分配的数量中。

需求

显而易见，要达到同样的生活水平，一个大家庭比一个小家庭有较大的消费预算。大家庭的父母如果有意要许多孩子，也许并没有牺牲自己的福利，因为他们会从孩子身上得到比休假或汽车更多的乐趣；然而大家庭的孩子与同样收入的小家庭的孩子相比，无疑只能得到较低水平的经济福利。无论他们是否乐意有兄弟姐妹，孩子对家庭的规模难得有一次投票权，经济学家在他们的研究中修正家庭规模的差别时（譬如，估计低于贫困线的人数），他们发现有一种固定数量的经济剥夺来自异常的高需求，而不是特别低的收入。偶然地，异常的需求产生于某些家庭成员专门的医疗或教育需要。在这些情况下，收入分配潜藏着某些方面的不平等。

另一方面，有些需求的不同与收入机会的不同有关。城市生活费用高于农村社区，而获得收入的机会也是如此。在这个意义上，城市美国人与农村美国人之间收入的差别也许会夸大他们经济福利上的差别。

补充性来源

有些家庭可以保持高于他们每年收入的生活水平，因为他们可以通过支取财富或借贷来支付某些开销。譬如，那些有优厚储备金的退休人员的生活，比他们的收入(包括资产和退休金所得)所能提供的条件反而更好。同样，这一年和下一年在收入上有特别大波动的某些人，仍然可以长时间维持相当稳定的生活水平，靠的是在好年景里储蓄和在坏年景里支取；这样，与年收入所包含的相比，他们经受的剥夺较少(也较不富裕)。

自愿的非货币性牺牲

一些家庭比其他家庭赚得较高的收入，是因为他们的家庭成员有较多的兼职或加班加点的机会，或者是因为有更多家庭成员参加工作。一个辛苦工作的家庭可以牺牲闲暇来得到额外收入，而其他有同样机会的家庭却会认为这种闲暇是必不可少的。假设史密斯夫妇和斯通夫妇各有两个学龄孩子，两位丈夫有同样的工作和收入，但斯通夫人选择了全天操持家务，同时史密斯夫人却兼了一些工作。史密斯家的收入会明显地高于斯通家，可是，斯通夫妇大概并不想放弃斯通夫人在家的时间，或是照料孩子，或是做饭和打扫卫生，或干脆享受她的闲暇。在这个意义上，两个家庭有同样的机会，他们的经济福利不会有明显的差别，尽管他们购买消费品和服务的能力会不尽相同。

一些家庭获得较多的收入，靠的是接受难免令人不快的、累人或危险的工作，作为恶劣工作条件的补偿，工人可以得到额外的报酬。额外的所得，反映了对一个高空作业工人，或一个给死尸涂防腐剂的工人，或夜班工人的奖励，这并不构成经济福利中基本的不平等。

非货币津贴

在实际生活中，起均衡作用的收入励奖——对一种低吸引力工作的补偿——被收入的非货币性差别所淹没，这种差别强调诸如社会地位和社会重视等因素。公众对于好职业的态度反映出许多考虑，而这项工作本身的固有性质仅是一小部分，一位外科大夫和一个屠夫在差不多的血腥环境里，使用相仿的工具，但这两样职业在地位上处于南北两极，而且其收入差别是强调而不是抵销了非货币性的好处。一般来说，能获得高收入的工作，也能赢得社会的赞赏和优越的地位。诚然，这种相关关系并不尽然。剪息票者和大公司的行政人员并没有得到与他们收入相称的地位，而牧师、高级政府官员、甚至某些教师在社会的赞许下，得到比金钱收入更丰厚的奖励。这种差别的逐渐缩小，向工人提供了某种货币收入和非货币奖励之间的职业抉择，同时对差别的强调，又迫使一些人只能从事那种象是与低下的收入和卑微的社会地位搭配出售的职业。

出于几个原因，这些关于家庭收入分配的不同限制条件是引人注意的。它们提供了一些关于经济平等真正含义的研究性测试和标准。它们也表明，要推知经济不平等的准确程度是多么困难。如果完全平等是真正的目标，解答所有这些概念性问题并作出全部合适的修正和推敲，是具有决定性意义的。此外，有些分配问题的社会后果——象大家庭以及专门的消费需求——被遮掩在家庭收入分配的背后，对此，这些限制条件是有益的提示。但是，对于某些经过测定的收入分配不平等为什么并未构成严重的社会问题，这些限定条件也是有益的提示。在这个范围内，它反映了人们的选择：干多少活，在哪里生活以及是否受益于差别的均衡化。

自助餐厅、赌场和收入分配

那些缩小经济不平等的社会意义的人，强调限定条件中的最后一类——收入差别仅仅反映了不同的口味和自愿的选择。就是说，尽管在赚取收入上有相同的选择权利，不平等的收入却会自然地出现。然而事实上，劳动力市场并不是一条自动餐厅的流水线，那些在发盘机上干活的人，其工作与他们的爱好只有很微弱的关系。收入与闲暇、劳动条件以及诸如此类的东西之间的选择，仅仅解释了很小部分的收入不平等和更少的贫困问题。

收入不平等的一个较大部分，当然仍是有限的，可以与个人或家庭的个性特征联系起来。如果有人一定要计算某一特定家庭的收入，那么了解以下信息是有益处的：这个家庭父母的社会和经济地位，这个家庭成员继承到的所有遗产，他们的学历（以及其他"人才资本"的才能），他们的年龄、居住的地理区域和社区规模，等等。附带说一句，既使知道有工作的家庭成员的学历，这种关于他们智商值的补充信息对估算他们的收入，若不是一点没有帮助的话，也是所助甚微的⑤。因而，根据所有这些对背景和人物个性的充分了解所作出的估算，仍然会是错误百出的。

没有可以数量化和可衡量的个人特性，用以确定经济的成功或失败。正因为如此，某些灰心的考察者趋向于认为市场就是一个赌场，其活动以碰运气为特征⑥。然而这种观点在防线上有两个基本的缺口。第一，即使市场的奖罚象抽彩票一样，与成功者和失败者的个人特性缺乏全面的联系，它们或许仍在刺激疏导资源上发挥着基本的作用，并因而促进了经济效率。虽说电灯泡的发明，对玻璃制造者和腊烛制造者双方都是一个偶然事件，但市场把奖赏和惩罚强加到了他们头上，因为这有助于把资源从腊烛制造业抽出并引入玻璃制造业，对个人来说是偶然的事情，对社会或许

却是重大的规划。

第二，行为科学家不能恰当地解释市场判决，他们的解释也许更多地表明了行为科学的现状，而不是市场的作用。把任何不能解释的事物绝对地认定为是一张彩票，这未免专横。按这种道理，象棋必定是一种偶然性的比赛，因为没有人能解释其中的胜利。同样，市场可能在全面地有规划地奖赏某些个人特性时，却尚未对这些特性加以验证，或至少不能加以数量化，诸如相貌、个性、聪敏、独立思考能力，以及在音乐、艺术、体育和手工方面的才能。

最近，许多研究都企图证明家庭的有关背景因素对收入影响的程度和性质。显然，存在着这种趋势，父亲的富裕或贫困会降临到儿子头上。正如克里斯多夫·捷克斯(Christopher Jencks)和其同事的报告所说的，在社会经济金字塔最上面五分之一家庭的儿子们，他们的平均收入比来自最底层五分之一家庭的儿子们的平均收入高百分之七十五⑦。这个研究报告的作者们坚决认为，差距仅仅是百分之七十五，并强调在家庭收入的所有变数中，这个差距是相当小的一部分。但是，我要强调说，这个数字高达百分之七十五——按照任何合理的标准，这都是一个巨大差距。

这个差距的某些原因无疑是遗传的或继承的；很大程度是环境方面的，包括富裕的母亲和贫穷的母亲孕期的营养和医疗照顾的差别，灌注在幼儿培育上的不同态度，负担更高教育的不同能力。显然，社会不能废除继承因素，也不能推翻家庭抚育幼儿的制度，这一制度受到绝大多数美国人，包括我在内的高度评价。然而，如果社会接受罗尔斯的补救原则的话，一些家庭的不利因素，在原则上可以由某种代价来补偿。一旦人工肾脏可以由国家给予补助金，这个补救原则便被社会接受了。同样的道理适用于更广泛的情况。实际上，已经充分讨论过对家庭条件不利的幼儿实行补偿性教育，甚至在一些场合已经尝试过，显然功成的不多。但这些

实践并不证明这种补偿手段在任何时候任何地方永远不会成功。

机 会 均 等

大部分对不平等来源的关注反映出一种信念：源于机会不均等的经济不平等，比机会均等时出现的经济不平等，更加令人不能忍受(同时，也更可以补救)。但是机会均等概念远比收入均等难以捉摸，而且它使任何有意义的衡量都落空了。这个概念基本上来源于公平赛跑的意识，而在田径场上人们正是站在起跑线上，这在第二章中已经讨论过了。但正如我在那里指出的，很难找到这个起跑线。天赋能力的差异相应地通常作为这样一种特性被人们接受，这种特性以赛跑来测试，但不是以不公平的让步或给条件有利者设置障碍的方式来测试。在另一个极端，成功靠的是你认识谁，而不是你懂得什么，这种成功是机会不均等的明显事例。而且，当真正的问题是靠你爸爸认识谁时，就显得特别不公平了。

机会不均等的起跑线一方面是天赋能力的遗传，另一方面显然是家庭的不利地位。但这个领域中还有许多因素尚未确定。谚语中银勺子(谚语是：口衔银勺子出生，喻生在富贵人家——译注)的哪些方面，应该被视为造成了机会的不均等呢？这条起跑线的差距开始于胎儿期的影响吗？抑或开始于幼儿期较好的健康照顾，鼓励取得成就的培养，教育程度，职业安排上的家庭帮助，物质财富继承等方面受到的好处？

机会均等的概念没有一条可以确定的边界线，同时，有些机会不均等的领域却清晰可辨，而且其中一些领域经得起社会补救行动的检验。家庭关系范围之外的情况最为清楚。职业上的种族和性别歧视，以及借贷时普遍的凭好恶来对待的现象，都呈现出显而易见的机会不均等状况。而对它们，可以用增进收入平等和效率

两方面的公共政策来减轻。在这种情况下，社会可以更多地得到这两样好东西，而不是为了一个去牺牲另一个。

工作机会中的歧视

无论什么时候，市场上交易的决定都受到买者和卖者个人特征的影响，这不同于受他们想要买卖的产品的质量及特性的影响。这样市场便产生了一种机会的不均等和一种经济缺陷。让我们以工作机会受到种族或性别影响的状况为例证。种族或性别歧视可以使确定的工作报酬更少——剥削，或被排除在好的职业之外。一个妇女以同等的技术获得一份与一个男人同样的好职业时，她只能得到更少的报酬，这种剥削产生了不公正的不平等；可是，这不可能对效率发生多大影响，至少在短期内是如此。另一方面，假如妇女被排斥在她们能胜任的职业之外，阻碍了她们最充分地运用自己的技术，那便在事实上是非效率的。她们的手被绑在了背后。这个经验主义的例证表明，排斥是劳动力市场上歧视的主要形式。它产生了弊病的三胞胎：不平等的机会、不平等的收入和非效率。

在机会均等问题上，一步赶不上，便步步赶不上。人们一旦被排挤出好的职业，便丧失了提高技术的动力和机会，而这种技术能另外证明他们是胜任好职业的。如果根本没有希望成为经理，一个黑人就不会花钱去接受关于经理职位的教育，如果他整日在工厂里干爬梯子的活儿，他只能积累很少的工作技术。因此，非效率是可以按复利的形式增长的。

并非每一个人都同意我关于机会不均等就是非效率的解释。请考虑一下下述论点。雇主必须注重工人的感受。因为人们并不喜欢在85度的厂房或办公室里工作，企业便安装了空调器。这种好意的举动代价昂贵，而且可能不增加产量，但这也许是雇主避免失去工人的一种有效率的方式。可是现在假设一家企业的雇员们，

由于他们必须把妇女或黑人作为平起平坐的同事而光火，甚或由于他们不得不接受妇女或黑人管理人员的命令而勃然大怒[9]。雇主对这种好恶也是必须考虑的。如果代价最小的方式就是拒绝雇用妇女或黑人从事好的工作，那这样做怎么会是非效率的呢？而且，根据这个论点，市场仅仅传递了人们爱好的信号，它不应该为这些爱好的俗劣而受到谴责，正如一架电视机不应由于节目的贫乏而受到谴责一样[10]。

依我看，这个论点提出了重要的一点。它解释了为什么必须由政治活动过程，而不是由市场来判断某些选择的合法性。社会管制了那些雇主雇人去袭击敌手或把掺假产品卖给消费者的选择。如果社会选择平等就业机会，就抑制了种族和性别歧视的选择。这些种族和性别歧视的态度与雇用暴徒的恶癖同属一类，而与喜欢乘荫纳凉不是一码事。

事实上，就业机会均等的原则，作为一种权利已经确立，而且十年之前就从市场的范围转移出来。紧随这个行动而来的是劳动力市场上种族歧视的显著减少。黑人妇女获得的权利给人以特别深刻的印象。从 18 岁到 44 岁的黑人妇女的平均收入，从 1959 年的只占情况相同的白人收入的三分之二，上升到 1969 年的百分之九十以上[11]。由于黑人妇女倾向于干全天活，而且始终坚持干一种职业，因而遗留的差距规模多半被打了折扣。然而重大的改进必然是确确实实的。黑人男子的收益的变化同样是意味深长的，虽然它还很微小，而且他们的地位表明遗留下来的条件对他们依然很不利。60 年代期间，45 岁以下年龄组的黑人男子的所得，从大约占相同情况的白人所得的百分之六十增长到大约百分之七十。

我引用这些数据不是为了自我庆幸(事实上，对 1973 年某些倒退的现象是应该自我检查的[12])。我也并不把获得就业机会均

等(或任何重要权利)看作是可以用金钱来衡量的成就。但我相信，这些使有关公平竞赛政治决策的普遍意义受人注目的纪录，可以改变经济行为。它进一步勾划出这样的一般可能性：对平等是好的事物，对效率可能也是好的。60年代期间种族差异的缩小，意味黑人的工资或薪金有近五分之一的增加。这个增加额接近于全国收入的百分之一[13]。如果我们能有更多的公正和更多的实际国民生产总值，社会便能大部分地实现这一可能性。追求额外的增长，在经济上是重要的，它可以通过一项统一的、加速实行的就业机会均等计划来产生——从经济角度来说，就象减少增长中较高的能源耗费负担一样重要。

获得资本方面的歧视

更大效率和更广泛平等的机会，在资本市场上甚至会比在劳动力市场上更丰富。按照理想市场的客观标准，每个人都期望同样的投资工程面对同样的利息成本。但这是不可能的。事实上，干得好的工程总能得到优惠待遇。富有的投资者经常可以拧开自己资金的笼头，而不是为他们的工程去借贷；当他们去借贷时，债主会对偿还有更大的信心，而并不操心工程的进展。人们不会因投资于福特汽车公司那注定要失败的爱德赛尔(Edsel)汽车而蚀本。这是对一项错误工程的安全贷款。

对富人偏爱的反面就是对穷人的歧视。作为结果产生的非效率和机会不均等，阻碍了穷人在开办企业、购买住宅、教育以及所有形式的人力资本方面投资。这些情况在职业决定中也比比皆是。譬如，一个人可以在两种职业间进行选择：一种起初提供3.5美元小时工资，但往后没有提高的机会；另一种起初是2.5美元，但在学徒期满之后，可以提高到每小时5美元。那么，一个不能承受等待代价的人的作法只能是选择前者而不是后者。

低收入家庭面临着比一般美国人高得多的实际利息率，在一些情况下，他们之所以根本无法得到资金，仅是因为他们面对着一种无限高的利息率。爱德华德·班菲尔德（Edward Banfietd）早已正确地强调了较低收入阶级的"现时导向"(Present-orientedness)[14]。但我认为，他错误地把现时导向当成了一个需要有深奥的解释体系的心理学之谜。据我观察，许多穷人做起事来就象没有明天似的，是因为他们最重要的问题是今天如何活下来。对于维持生存的费用而言，储蓄和投资是无从想象的。而且，最重要的后果是没有充分开发穷人家庭子女的人才资源——按我说，这个问题是今天美国经济最严重的非效率。

让我集中谈谈这种非效率的一个特殊方面，即它对不同收入阶级上大学比例的巨大差别的影响。在同等学力的高中毕业生中，处于社会经济最底层的四分之一人口与处于最顶层的四分之一相比，升入大学的比例数，男子平均约低百分之二十五(女子约低百分之三十五)[15]。这种差别，在按收入集团来区分洗碟机拥有者的比例数时，也十分清晰地显示了出来。它从根本上反映出，上大学的巨额投资(包括放弃赚钱)对于不同收入层次的家庭的极为不同的意义。

按目前所提供的高等教育的总量看，这种选择显然是非效率的，并且排斥了数以百万计学习能力超过在校学生的人[16]。社会所作出的缩小教育费用资助差别的极大努力，既可以改善效率，又可以增进平等。正在耶鲁大学实行的一项实验性财政资助计划，为学生提供有偿还义务的贷款，但偿还无需用现钱，而是用他或她未来收入的一部分[17]。假如借贷人将来终生收入很高，由此这笔贷款就要多偿付一些，但不会构成负担；况且，某些好运气可能出自于教育的惠泽。另一方面，挣钱不多的人，并不为偿还这笔钱而承担法律责任。对社会来说，这个概念能够体现在一项自愿的社会

保险计划中，这个计划可按相反于目前老年保险项目的顺序实行。青年人先得到钱，然而再归还，并征收作为收入附加税的偿款。

耶鲁大学的这个计划，对缩小教育费用资助差别是一项令人着迷的创造性设想。但我并未断定它是达到那个目标的最好途径。我也不敢说了解类似这样的一个项目需要多少资金。但方向是明确的：使高等教育资助机会均等化是国家获得更多效率和更多平等的道路之一——不因其他人而牺牲一个人。

对于各种与机会不均等相联系的非效率，有许多可能的补救方法，有一些正在试行，还有许多正在进行严肃的讨论。政府的职业训练计划是对现时导向的穷人实行补偿的一种尝试。公共职业介绍所试图解决在获得就业信息时花费昂贵这一问题。一些社会科学家敦促雇主们在招收新人时，更多地依靠面谈和直接测试职业所需的技术，而不是依靠文凭。这是建设性地运用面谈借贷法(Jawbone，进行诚挚和讲道理的谈话来达到赊买或借贷的目的——译注)，鼓励私人决策者促进机会均等。

机会均等化的潜力

谁也不知道在这些方法中，有多少种任意的组合可以增进收入的平等或经济的效率。有关它们潜力的各种猜测与一般意识形态立场惊人地一致；乐观主义，从正中稍稍偏左的方向到达山顶，并向左右两个方向逐渐离散。右翼坚信机会基本上是均等的，没有任何过分努力改革的必要。左翼认为，任何数量的教育、受雇及类似方面的平等化，都不会显著减少不平等的总量。这就是说社会制度已经腐烂到核心了，而不仅仅是边缘上的一点破损。我当然愿意相信，大多数收入和财富上的不平等所反映的机会不均等，可以在现行制度结构中加以有效的纠正，就象保守派愿意相信没

有必要纠正和激进派愿意相信温和的纠正无济于事一样。我的全部主张就是，这样的努力是一种值得进行的真正的尝试。

机会和后果

我坚信，更大的机会均等会带来更大的收入平等。当然这并不是一种逻辑的必然，人们可以设想出相反的例子。假设，有继承特许权的家庭的遗产，主要地扶持了那些不然会滞留在下层的继承人进入中等收入阶层（但对那些靠自己力量进入中层或上层的人并无助益）。同样，假设不利条件家庭所承受的沉重的负担，拖住了那些不然会升入最高阶层的人，使他们停留在靠近中等阶层的地方。在这样的情形下，机会不均等可以起到减少收入不平等的作用。然而这是些不切实际的假设。可能在现实世界中，遗产既帮助富人愚笨的后代，也帮助有能耐的人；同样，沉重的负担拖住了不利条件家庭的所有孩子，使擦洗汽车的工人不可能成为中等收入的警察，就象警察不可能成为高等收入的医生一样。在这样的情形下，机会的不均等肯定增加收入的不均等[18]。

既使完全撇开对于收入平等和效率的作用，机会均等本身也是一种价值。一场比较公平的赛跑，大概是值得想望的。这样提问题是引人注意的，即如果机会均等与收入平等发生矛盾，二者可以在怎样的比例交替换位。这样的问题测试着比赛的公正与公平对待输赢双方的相对重要性。显然这两方面都是重要的。不合理的奖励和惩罚是不能忍受的，纵使它们是在公平的赛跑中产生。既使击剑比赛是公平的，也不致于野蛮到把输方拿去喂狮子。另一方面，奥林匹克比赛的输方垂头丧气、两手空空地回家，这倒确实象是公平的。由于机会均等和收入平等一般总是互补的，而不是互相竞争的对象，这样的结局使人们的精神得以放松。这就是一种在现实世界中不感到严重地烦恼的抉择[19]。

一种英才等级制度?

我也坚信，更大的机会均等会产生更大的一代又一代的社会变动性。如果家庭有利条件的影响减少了，减少的一定是儿女们在收入上对父母的依赖，就象我已经讨论过的那样。公平赛跑将会产生英才的世袭等级制度，这个幽灵最近已经复活了[20]。我认为它是牵强的。如果其中有任何必然联系的话，那个论点肯定建立于这种推测之上：开动起来的市场更精确地奖励能力，将消除现今收入分配中的彩票因素，而且将出现真正世袭的一代又一代赚取最高奖励的英才[21]。这样的推测完全不能被证据所证实。

也没有证据或可能的合理性来证实这样一种推测，即更大的机会均等会增加市场裁决中智商差别的重要性。倒是有许多充分的理由可以说明为什么智商——与学历有明显区别——在市场的报酬上只有如此之小的份量，这反映了才能和努力的极大变动性。为什么人人都希望在一切合理的提拔制度和职业评价中，由智商差别来决定商业、政治及大多数职业的等级。只有在学术等级中，智商才可能趋于起决定作用——因为一部分测试是对学术研究能力的预测。对智商的强调是知识分子自我陶醉的一种特有形式，幸运的是在市场中还没有与之相应的对手。

赛跑还是跳舞

促进机会均等的努力，自然会接受一种个人主义的、成就导向的、必不可少的竞争经济，在这种经济中，将继续存在奖励的获得与等级的变动。另一方面，有些人认为现代社会的竞赛是违反人性的耗子赛跑，他们的目标不是使比赛更公平，而是要取消比赛。他们希望少一些赛跑，多一些互助友爱的跳舞[22]。实现竞争与合作混合体中的某些转变，是完全值得的。然而一种降低竞争重要性的大

前提，意味着摒弃个人主义的刺激；结果不是极大地牺牲效率，就是牺牲创造其他可选择的刺激制度。大概人们工作和生产的动机是为人类服务，是由一种四海之内皆兄弟的爱而引发的。然而不断得到证明的却是，这样一种精神可以感动凡人，却恰恰不能感动圣人。经过适当的灌输，可以诱使人们为国家或国家领导人的更伟大的光荣而工作。然而，能反映出传统价值观的是，大多数美国人宁可为他们自己的奖励参加比赛，而不愿为他们领袖的光荣跑腿。

公平和挫折

最后，我坚信更大的机会均等并不必然产生更多的挫折。某些保守主义者警告我们："不用试，你不会喜欢它的。"照他们看来，如果收入的差别完全来自能力和技术的差别，失败者只能抱怨自己，而且他们还会比以前更倒霉。不利条件和不公正，给了失败者需要的为失败辩解的借口。

这种为自己服务的辩解，可以追溯到两个世纪以前，但现在已是百孔千疮了[28]。机会差别悬殊的状况，近来已远远地超过了用来维持失败者借口的必要的宽大限度。棒球击球手上场击球，如已有"二击"，就没有任何理由谋取"三击"出局了。可是，即使所有这些严肃的有关减少机会不均等的提议都被采纳了，仍会剩下足够多的不利条件以提供某种方便的借口——假如需要的话。

再者，人们在理解市场奖励的相对性时，并不会把市场裁决和上天的裁决混淆起来。在为美元而进行的赛跑中，所有的名次都被正式地、响亮而清晰地宣布了。这一点是确实的。然而一当人们断定自己参加的是一场公平的竞赛，便要寻找他们已是获胜者的这场竞赛有哪些意义。许多参赛者如今以金钱收入之外的尺度来衡量他们的成功。哈佛大学的教授根本不会感到比美国钢铁公司的总裁低一等，也没有一个雕塑家会感到比大学教授低一等。同

样的自尊可以扩展到出色的园林工人和管道工人，扩展到乐于用全部时间料理家务的母亲，扩展到为挣到工资而把家务料理托付给别人的人。当人们忙于许多竞赛，并用许多标准判断自己的贡献时，社会可以不增加挫折而进行竞赛。他们运用的标准越多，越要更多地提高自己的等级。况且这有益于自尊。

同样道理，社会科学家可以按许多标准给他们自己的预测和药方评分。那些现在预测按智商能力实行英才治理的人，将来会指出学术能力的重要性；他们可以宣布自己的胜利。同时，一个市场社会的倡导者也会觉得他自己的正确，因为收入差别仍然保留着其重要性。我充满信心地期望看到很多能代表众多社会阶层要求的评分方式，这会证实我的多元论的观点。这样，我们都会把自己看作是获胜者。这对社会科学家的自尊也是有好处的。

注　释：

① 一项关于财富不平等的分析模型，由 J·E·米艾德提出：《效率、平等和财产所有制》（哈佛大学出版社，1963 年），42—46 页，82——87 页。

② 财产统计取自多罗西·S·普罗捷克特，“对财政性消费特点的考察”，《联邦储备公报》，第 50 卷（1964 年 3 月），291 页。除非有其他参考资料，第 3 章和第 4 章所引用的收入分配数据，是根据达尼尔·B·芮德那和约翰·C·辛里奇斯，“1964 年，1970 年和1971年的收入分配规模”，《当前商业巡视》，第 54 卷，（1974 年 10 月），19—31 页。他们的概念包括非货币收入的许多种类，并对人口普查中关于转移收入和财产收入两方面的低申报作了修正。我对 1974 年会怎么样，以及可支配的个人收入（而不是个人收入）会出现什么状况保留猜测权。

③ 见《经济顾问委员会的年度报告，1974 年 2 月》，表 49，178 页。所使用的对不平等的测量手段，是收入自然对数的方差。对这种统计手段的一种批评，见爱德伍德·C·巴德《1974 年总统经济报告，联合经济委员会听证会》，93 届国会，第二次会议（1974 年），第一部分，140—141 页。

④ 西蒙·库兹涅茨：《收入与储蓄中较高收入集团的份额》（国家经济研究局，1953 年），32—40 页。

⑤ 萨米尔·布勒斯和伐勒瑞阿·I·尼尔森："'智商的遗传'和一代人中经济不平等的再生产"，《经济学和统计学评论》，第56卷(1974年2月)，39—51页。

⑥ 机会因素被克里斯多夫·英克斯和其他人所着重强调：《对美国家庭和学校教育作用的再评价》(基本图书社，1972年)；譬如，见8—9页。

⑦ 同上书，213页。

⑧ 在考特·克拉帕福兹的著作中，可以找到出色的讨论："机会均等，公平和效率"，毛瑞斯·派斯顿和白那德·科玛编辑：《罗宾逊爵士贺文集》(国际艺术和科学出版社，1972年)，247—256页。

⑨ 显然，这是同等的关系，而不仅仅是接近的关系，这冒犯了歧视者们。黑人保姆、侍者，以及其他等等的广泛使用，更为清楚地说明，这是社会差距，而不是体质差距，这才是问题所在。

⑩ 这个论点是一幅意味深长的漫画，但也应肯定，这与白克的分析相类似。见高瑞·S·白克：《歧视经济学》(芝加哥大学出版社，1957年)。

⑪ 里查德·B·弗里曼："美国黑人在劳动力市场上的变化，1948—1972"，《关于经济活动的布鲁津斯论文集》(1:1973)，特别是表3，83页。

⑫ 美国人口普查局：《当前人口报告》，序列60页，第97号，"1973年美国家庭和个人的货币收入"(1975年)，6页，12页。

⑬ 在统计社会经济所得时，因为减去了剥削部分(我想是一个小部分)而打了某些折扣。排斥这种削减对国家来讲，就跟对处于不利条件的家庭一样，完全是一种所得。

⑭ 爱德伍德·C·班菲尔德：《并非天堂》(利脱，布朗，1970年)，210—237页。

⑮ 《为了高等教育的机会均等》，派内尔对资助低收入和少数民族学生接受高等教育的报告(大学入学考试委员会，1973年)，12页。在能力处于紧挨底层的四分之一人中间，这个鸿沟最宽，那里的入学率，男子从百分之三十九(社会经济处于底层的四分之一)到百分之六十二(顶层)，女子从百分之二十五到百分之六十六。在能力处于顶层的四分之一人中间(这里听课率的差别最小)，对应的数字是男子的百分之七十五到百分之八十八，女子的百分之六十七到百分之八十八。

⑯ 专业读者会理解，我为什么把这一点说成一个高等教育给定数量的再分配。那么，在人才资本筛选问题上——我并不想掺和进去的争吵——私人利益与这个争论是无关的。

⑰ 见罗伯特·W·哈特曼的讨论(和引用)，"国家学费政策和学生贷款的平等影响"，《政治经济杂志》，第80卷(1972年5月/6月)，第二部分，S165—S171页。

⑱ 假定一个人的收入可以分解为两部分：A，家庭有利条件(或不利条件)因素；B，其他的一切。一般来说，A是零。(A+B)的方差肯定超过B的方差，除非A与B是实

实在在的负相关。宏观经济学家会承认这与背离的财政——货币政策的条件是相仿的，这种政策会减少国民生产总值的方差，这已由密尔顿·弗里德曼提出，"充分就业政策对经济稳定的作用：一种正式的分析"，《实证经济学论文集》(芝加哥大学出版社，1953 年)，123 页。

⑲ 有一个精神测验的例子。如果教育收益率与学习能力是正相关，那么具有完整筛选能力的机会均等的入学标准，会比不完整筛选能力的入学标准(甚至一个温和的偏见)所造成的收入不平等更大。我认为这很少有实际的联系，现在使用了大量有偏见的筛选。

⑳ 譬如，见里查德·赫伦斯泰因："智商"，《大西洋月刊》，第 228 卷(1971 年 9 月)，43 ff页。对能力统治的辩护，见达尼尔·贝尔："论能人统治和平等"，《公共利益》，第 29(1972 年秋季)，29—68 页，特别是 31—34 页。尽管在他们的世界里遗传仅起很小的作用，米齐阿尔·扬对能人统治作出了不可思议预言，《崛起的能人统治，1870—2033》(伦敦：泰晤士和胡得森，1958 年)。

㉑ 这个问题在约翰·康利斯克的一项有关数学的论述中已很有道理地分析过了："机会均等化会损害社会变动性吗?"《美国经济评论》，第 64 卷(1974 年 3 月)，80—90 页。驳斥了这个论点后，康利斯克慷慨地提出了一个可信的原理。

㉒ 对比赛的反对，见耶鲁姆·长拉贝尔："对开放入学的透析"，《教育记录》，第 53 卷(1972年冬季)，30—44 页。对比赛和跳舞混合变化的支持，见R·H·陶尼：《能有所得的社会》(哈康特，布拉斯和胡威，1920 年)，第 9 章，第 10 章。

㉓ 布鲁姆和卡洛文通过大卫·麦克科德·华尔特，把论点一直追溯到萨缪尔·约翰逊博士那里。见沃尔特·J·布鲁姆和哈瑞·小卡洛文：《令人担忧的累进税情况》(芝加哥大学出版社，1953 年)，90 页。现代的观点，见扬：《崛起的能人统治》，85—87 页。

第四章　在一个有效率的经济体中增进平等

本书开始于对社会和政治权利领域的简略考察，在那个领域中，社会至少在原则上把平等的优先权置于经济效率之上。当我们转入市场和其他经济制度时，效率获得了优先权，而大量的不平等却被认可。然后，我们又考察了少许能同时增加经济效率和平等的光明前景。这些前景是重要而又有限的。社会有责任经常地在效率和平等之间进行交易。这些交易构成了困难的选择，这正是最后一章的主题。

妥协范围

如果平等和效率双方都有价值，而且其中一方对另一方没有绝对的优先权，那么在它们冲突的方面，就应该达成妥协。这时，为了效率就要牺牲某些平等，并且为了平等就要牺牲某些效率。然而，作为更多地获得另一方的必要手段，(或者是获得某些其他有价值的社会成果的可能性)无论哪一方的牺牲都必须是公正的。尤其是，那些允许经济不平等的社会决策，必须是公正的，是促进经济效率的。这种主张并非首创①，然而它是重要的，而且显然存在着争议。对所有因察觉到某些不利于刺激的影响而反对累进税的人来说，效率本身就是标准。在那个对任何短缺都提供同一公式的经济学家的裁决中，平等是无足轻重的，那个公式即：在没有政

府干预的条件下让价格任意上升。在另一极端，所有把高利润作为公共行为的基本背景的人，肯定是仅仅根据平等作出判断。

世界石油市场的卡特尔化，展示了这种纯粹的不可抉择的观点。自由市场的倡导者为效率争辩：在美国，一个新的、较高的市场清理价格，会同时鼓励压缩消费和扩大国内生产。破坏性的短缺不会出现，有限的供应会流向那些最需要石油的消费者，而他们最需要的证明就是愿意付最高价钱。而且，仅按照效率的观点，这个论据已经得到修正。但至少在石油禁运期间，市场清理的解决办法可能已使多达 600 亿美元的收入（按年度计算）——一般美国家庭每周 20 美元的损失——从石油消费者手中转入国内石油生产者手中。在汽车加油站上排起一些长队，与那另外的巨大的不平等相比起，不是危害较轻的非效率吗？

另一方面，反投机的积极分子把注意力集中在取缔生产者享有的横财上，而不是消费者所忍受的短缺上。虽然实行了石油禁运，而且由外国当权者而非美国商人确定了卡特尔价格，仍有一些公司的所得被人怨恨，尤其因为他们的所得伴随着大多数美国人的损失。这样情况下，对国家来说是糟糕的，无疑对艾克森石油公司便是有利的。同样，采取某些措施（如巨额超利润税收或硬性的价格冻结）会使事情变得对艾克森石油公司不利，而对国家却更糟。

1974 年采取的实际政策处于赞成市场与反对利润的立场之间。部分美国生产的已挂上快档的原油价格，在 1972 年被控制在每桶最高 5.25 美元。由于建立起生产这种“老石油”的能力，并期望以 3.50 美元的价格获得赢利，最高定价限制了暴利的规模。同样，对石油精炼厂和分配余额也规定了上限。另一方面，增长的原油生产——“新石油”——的价格并没有控制住，并且急剧超过由卡特尔确定的 10 美元的世界价格。事实上，美国新石油的价格是

由欧佩克——石油输出国组织——同意确定的，同时，那种老石油的价格是由美国政府确定的；这两者都不反映竞争力量，因为卡特尔已经扼杀了竞争。让新石油价格剧增是出于效率的考虑；这种政策试图产生巨大的利润刺激，以扩张国内的生产。对效率和平等的考虑就这样混合为一个并不完美的妥协。

严格地说，政治活动过程有助于形成这样的妥协。真正的问题通常在于程度。国家以什么代价用平等来交换效率？任何一个通过了基础经济学课程的人，都可以滔滔不绝地说出正确的公式化原则：增进平等达到这样一点：更多的平等所增加的好处正相当于更大的非效率所增加的代价。一如那些在基础课里反复讲授过的原则，这条原则提供了洞察力，但很难适用于现实世界。大多数对平等和效率两方面进行再分配的措施，其后果是不确定和有争议的。面对一项税收或福利平均化的提议，没有一个立法人或投票人可以确定这个项目能增加多少平等或减少多少效率。因此在现实世界里，决策者没有机会在这两个互相竞争的对象之间实实在在地测试他们的优先权。然而一本书的作者却可以构造出一个假设的世界来自圆其说。所以我也能提出一个实验，你可以用它测试自己对这个抉择的态度。

漏桶实验

首先，考虑一下组成收入分配最底层的百分之二十的美国家庭。他们1974年的税后收入少于7000美元，平均水平约为5000美元。再来考虑一下在收入金字塔顶部百分之五的家庭，他们的税后收入在28000美元以上，平均水平约45000美元。有一项提案建议对富裕家庭的收入征收平均为4000美元的附加税（约百分之九），为的是资助低收入家庭②。我选出来的低收入阶层家庭四倍于富裕阶层，原则上，应该平均给每个低收入家庭1000美

元的财政资助。然而，这项方案有一个无法解决的技术难题：这些钱必须通过一个漏桶从富人那儿传送给穷人。在转变过程中，一部分钱将会不翼而飞，所以穷人不会全部收到取自富人的钱。在平均每个富人家庭拿出 4000 美元的同时，平均每个穷人家庭收到的不足 1000 美元。

我现在先不衡量这种漏出，因为我要你来决定，你会接受多大的漏出量并仍然支持这个“税收转移平均化提案”。假设漏出百分之十；那就平均剩下 900 美元给每个穷人家庭，而不是可能的 1000 美元。社会还应该制造这个转换器吗？如果漏出百分之五十呢？百分之七十五甚至于百分之九十九呢？穷人仅仅得到一点点好处；每户穷人家庭仅从富人家庭拿出的 4000 美元中得到 10 美元。你把界限划在哪儿？你的回答不会比你喜欢哪一种味道的冰激凌的回答更正确或更错误。

当然，这种漏出代表一种非效率。现实世界中再分配的非效率包括对富人和穷人的经济刺激的相反作用及以税收和转移计划的行政管理成本。再分配的反对者也许会非难我的实验削弱了刺激作用的动力。他也许坚决主张，今天的任何平等化的成功都是昙花一现，而却导致对工作和投资刺激的相反影响长期上升，甚至最终对穷人也是有害的。他也许坚持说，漏出的正是灌溉下一棵庄稼所需要的水。另外，任何一个认为市场决定收入，是对贡献的合乎道德及理想的奖励的人，都会反对这种转换器，而不管漏出的规模有多大。

另一方面，只要全部东西仍留在桶里，一些人就会坚持金钱从富人流向穷人的转换。这便是约翰·罗尔斯的差别原则的含义，它主张：“所有社会价值……都将被均等地分配，但针对每个人的优势而进行的各种不均等分配除外”——特别是，针对劣势阶层中典型人物的利益进行的分配③。

罗尔斯有一个清晰干脆的回答：把优先权交给平等。密尔顿·弗里德曼也有一个清晰干脆并且是一贯的回答：把优先权交给效率[4]。我的回答很少是清晰干脆的，况且，在这种意识形态争论中，那正是我常遇到的一个麻烦。在这里，就象在别的地方一样，我妥协了。我不能接受罗尔斯的平等主义的差别原则。这等于假设一群意见一致的人们处于"原始状态"，当他们创建社会规则时，并不知道自己未来的收入将处于金字塔的什么部位。正如其他经济学家已经指明的[5]，这一差别原则只会吸引那些不愿承担任何风险的人。这一观点的意思就是，任何一种不平等都不能忍受，除非它提高了社会的最低收入。按照这个"最大化"的标准，最低收入家庭每失去一美元，社会就变得更糟糕一些，而无论其他个人的社会所得如何。假如一位社会法规的设计者，只倾向于一个能保证每年每个家庭有 14000 美元的社会——不多也不少——而不倾向于一个使百分之九十九的家庭有 20000 美元，百分之一的家庭有 13000 美元的社会，他倒是会拥抱这个差别原则。然而我当然不能指望美国人民会按这种"原始状态"的方式来行事[6]。

如果我处于罗尔斯的原始状态，我会争辩说，社会的法规不应寻求永久固定不平等的精确比重。它应该指导社会大大地增加平等的比重，但是当出现特定的争议时，它应该依靠自己所建立的民主的政治活动来选择合理比重。

与弗里德曼不同，如果漏出量是百分之十或二十的话，我会十分热心地打开实验漏桶的开关。与罗尔斯也不同，我会在漏出量达百分之九十九之前就停下来。由于我感到有责任参加那场由我发起的远距离赛跑，我愿意告诉大家，在这个特定的例子中，漏出量达到百分之六十我就停止。

也许象我一样，你的回答处在百分之一至百分之九十九之间的某一点上，这个确定的数字大概反映了一种判断：穷人需要多少

额外的收入，而富人能被额外的税收挤出多少钱来。如果拟议的课税对象只是一小部分最富有的年收入超过 100 万美元的美国家庭，你很可能会在漏出量相当大的情况下支持平等化。实际上，有些人希望能从超级富豪那儿拿走钱，哪怕这些钱没有一美分到达穷人手中。而这种劲头十足的再分配者不一定就是中庸的或激进的。一些人认为这样的征税可能有助于约束胡佛（Hugheses）和葛泰斯(Gettys)之流的政治权力及社会权力——对这种论点，在第一章中已阐述过我的怀疑主义观点。其他人把它看作一种象征性的环境计划；他们觉得这些超级富豪的别墅、游艇以及飞机，玷污了我们的土地、河流和天空。还有其他一些人坦率地表示出妒忌。出于这些原因中的任何一种，许多人甚至会比约翰·罗尔斯走得更远。

现在我要把这只漏桶带上最后一段旅程，尽力决定对不同收入水平的态度。假设有两个家庭集团，一个税后收入是 10000 美元，另一个是 18000 美元——1974 年国内的中位字是 14000 美元。假设建议提高这 18000 美元收入集团的税收，并减少 10000美元收入家庭现在所付的税额，以援助后者。你能同意多少漏出量并仍然支持这种转移？处在这个等级上的家庭彼此还有相当大的差距：10000 美元以上的家庭仅约占八分之三，同时 18000美元的家庭有五分之四处于最高收入。我认为这种再分配有一定价值，但我的热情有限，百分之十五的漏出量就会使我停下。

不知为什么，似乎每一个人都渐渐表现出一种观念，即剥夺和贫困起始于收入的大小。在经济学家和几乎是外行的人中间，谈论最多的关于剥夺的客观起点，是美国家庭平均收入的一半⑦。如果平均数取自中数，那 1974 年就差不多是 7000 美元（中位数的一半是 6000 美元）。对许多改革者来说，填满这个鸿沟比在这水平之上缩小不平等要重要得多。这种态度对政策有十分重大的意义。

加大原有的税收转移混合物可以基本上解除低于平均收入水平一半的家庭的贫困，我在后面将要讨论这种情况。但它们对 10,000 美元和 18,000 美元这个差别的作用是有限的，为了明显地缩小这种差别就需要可作挑选的药方。特别是，社会需要为更多的人找到出路，通过选择某些包含不同提议的组合方案，如扩大正规教育、增加职业和人力培训项目，补贴雇主以提升工人等级或引导缩小高工资与低工资职业类别的差距等等，使他们登上从公平职业向好职业发展的阶梯。这些问题引起我的极大兴趣。然而因为收入体系中的最底端恰是我优先权清单中的最上端，所以我的注意力将主要集中在税收转移的选择上。

检查漏出量

这个桶的漏出量究竟有多大？我可以通过检查重新组合税收转移的各种非效率——行政管理成本、造成工作消极和失误、搅乱储蓄和投资行为以及社会经济态度潜在的变化——为答案提供一点线索。

行政管理成本

联邦政府必须雇用职员并购买计算机，以便征集税款并分配转移性支付。此外，纳税人遵照法律要付出一些代价，包括花时间填写表格，付费给律师和会计师。这些形成这个税法的沉重负担，它们吸走了原可用于生产的资源。然而作为结果的漏出量却相当小，并且可以大概地确定出数量；仅有很少比例的数量以这种形式漏出。

工作积极性

税收和转移对工作积极性的影响是难于确定的。假如提高所

得税率的一种结果是一个人，比起在其他情况下，有了更多的闲暇并干更少的工作，那么，某些东西便从实际收入和所有公民都可以得到的产品总体中漏出了。在这种情况下，额外的税收增加贫穷的保罗1美元，就会减少富裕的里查德多于1美元的可开销收入，譬如导致他参加一个本来不会去的不带工资的休假。这个休假对里查德来说肯定值点什么，但不如他已经选择了的收入那样多；而对激增的税收而言，收入就不是这么回事了。这个纯损失无论被看作是保罗潜在利益的减少或是里查德一份额外的负担，它都是一种非效率。实际上，许多研究者早已涉足过这个领域[8]。他们其实已经揭示出现行税收制度对富裕者的工作积极性，总的来说没有明显影响[9]。某些转移支付，对低收入家庭的次要挣钱者（除家长以外的人）的工作积极性产生了有限影响，但对主要挣钱者没有实质性的作用。

然而，没有一项研究工程证明，致力于税收最小化的错误努力是全社会性的徒劳无益。紧随高税率而来的，是足智多谋的人们与之抗击的尝试，这就象雪后必有玩雪橇的小男孩一样肯定。错误努力的形式之一，是企业把需纳税的开支作为在职人员的奢侈性经费。这种非效率表现在对公司的飞机和游艇的某些使用上，表现在召开于卡普里（Capri）和加勒比地区的商业大会上，表现在豪华酒家饭费帐单的膨胀上，丰厚的税前美元助长了这些行为[10]。对我来说，他们的这些可憎的行为比他们的非效率更为严重。它们可以有效地——虽然不是彻底地——用国内收入制度（Internad Revenue Code）修正案来加以约束。这些修正案能使高消费水平领域内的适当核减收入的规定更加严格；或者替代这条“大棒”，它们可以对企业以标准的核减形式提供一根“胡罗卜”，其中包括禁止企业开支豪华腐败的花销。

在有些高所得税率情况下，人们也可能把他们的努力移向各

种更多的不纳税的自我服务，或转入能以津贴和愉快的事物为形式获得更多不纳税的奖励的职业。但是迄今为止，正如经济学家能够看到的，那并不是国家的一种大趋势。

储蓄和投资

高税率对储蓄和投资愿望的影响也是这种漏出量，这种漏出量被最广泛的引用着，但很少被令人信服地证实。如果累进税对储蓄和投资有着全面的决定性作用，那么在综合性的数据中，这种证据会清晰而突出地表现出来。在1929年时，所有联邦税率都是低的，而且几乎没有累进制，国内的储蓄和投资量占国民生产总值的百分之三十六；在1973年，实行起据说负有法律义务的"敲富人竹杠"的种种重税，储蓄和投资同样是国民生产总值的百分之三十六[11]。(这些证据与其他起平衡作用的力量无关，尽管这些力量可能推进了储蓄率并因此抵销了有些重要的来自税制体系内部的使储蓄率下降的压力。)然而，已经持续了好几代的警告仍然不断地警告说：走向更大的累进，将把储蓄和投资推上悬崖。毫无疑问，在极高的税率下，抑制作用会变得明显起来，但地形只是徐缓的斜坡而并不是悬崖。

更重要的是，抑制储蓄的幽灵，不仅在经验上难以置信，而且在逻辑上也是一种胡诌——正如30年代平等主义者的观点那样，他们说，之所以要进行再分配，是为了减少储蓄以支撑消费。二者都是胡诌，因为国家能够在或多或少的再分配情况下，保持它所愿意达到的储蓄及投资水平，只要它肯拧动其他的调节旋钮。譬如，通过预算结余而产生更多的联邦储蓄或通过特殊刺激而产生更多的中产阶级储蓄，都能消除更高的累进率对储蓄不足的威胁。同样，可以用放宽信用政策或加强投资税的刺激来支撑投资需求[12]。

最重要的是，关于税收会歪曲储蓄刺激的担心，暗含着这样的

意思：在一个适当的“中性”税制下，市场会自己慢慢磨炼出一个储蓄与投资的最佳水平。但这是一种幻想。集体性的决策——不是市场——控制着公共资本形成的全部领域，诸如堤坝、邮局、公路以及医院等形形色色的设施。此外对人力资本的投资，在很大程度上由对教育的公共预算决定。

市场统治着对私人物质资本的投资决策，但是最佳状况所需的条件并不普遍存在。只有在人人面对同样的利率，并因此能使用同样规模的资金以平衡额外投资的生产率与时间偏好——眼下尽可能地消费，不为今后而储蓄——的情况下，才可以达到市场的最佳结果。正如我在第三章中强调指出的，一些人面对着百分之八的利息率，其他人却需付百分之三十六，更有一些人无论任何代价都借不到钱；在这样的情况下，那种美妙的平衡只是一个大幻觉。而只要这些不平衡持续存在，国家就无法在市场上找到储蓄和投资的正确指标。关于当代人应该约束多少自己的消费，以便把较多的资本传给下一代的决策，就象国防政策一样，明显地属于集体选择的议事日程。低收入阶层能适当地参与这些决策的希望，寄托在投票时的选票上，而并不寄托在美钞上。

社会经济的漏出量

有些对于从税收转移再分配产生漏出量的担心，集中在对各种观念的不利影响上，而不是在实际国民生产总值的损失上。它们提出了一系列异议：对富裕者的高税率是否危害了那种由穷人变为富人的梦想的刺激影响？它们对经济成功是否暗示了一种相反的道德判断标准，这可能会使有才能的青年人耻于为获得最大奖励而奋斗？为转移的接受者考虑这种与工作并无关联的支付是否会损伤自力更生的自豪感，或损害贡献即拥有的信念？

同时，也出现了对于观念潜在有利的影响：平等化是否有助于

扩大对经济主流的参与?这是否会减少妒嫉力量的破坏性?穷人对分享的关心是否有助于社会的统一?

对观念的各种影响与特定种类的漏出量有关;而且,根据它们的情况,某些漏出可能尤其令人担忧——既使它们暗示出实际国民生产总值没有重大损失。譬如,一种坚持开放从穷汉到富豪的航线的主张,是为了缓解收入和财产的最高级税率;对自力更生和工作道德的重视,是为了发展那种能提高处于不利条件的人的挣钱积极性的转移计划[13]。

注满漏桶

由于漏出,桶中有所损失。然而只要用合理的方式灌注,它仍能在漏出的部分达到被剥夺者手中时保持盈满。

所得税

已经有几代人实行过的累进所得税是再分配竞赛场上的中心竞赛。在《共产党宣言》十点激进的纲领中,马克思和恩格斯把它放在第二位——仅次于废除土地私有制[14]。到了1913年,这一手段在这个自由企业的堡垒中通过宪法修正案而成为法律。它不仅受到热心的改革者支持,而且也受到一些"半路集团"(middle of the roadgroups)支持,他们把它看作是分担诸如军队、联邦法院以及立法委员会等公共利益开支的公平而又合理的方式。有关公平承担联邦预算费用,需使税收增长率超过收入增长率的争论,牵涉到负税能力及社会保护好处的种种概念。[15]

然而在上一代,联邦预算的构成中发生的一场革命,为累进税制而摈弃了那些反对再分配的(nonredistributive)陈腐之见(或许可以说是已经揭穿了其谬误性)。通过对货物和服务的购买,由

美国政府提供的公共利益占预算的比例，已从1955财政年度的百分之六十五缩减到1975财政年度的百分之三十七。同时，给个人（包括诸如老龄人补贴、医疗援助和保健以及福利等项目）的转移性支付，在二十年前仅占预算比例的百分之二十八，而现在却已剧增：已超过1975财政年度政府对货物和服务的购买量，今后还会继续超出。

事实上，转移性超出是负税——政府出钱来资助公民私人的开支。它们使政府完全变成了重新组合收入的企业。在那种企业中，政府正在援助处于苦难中的特殊阶层，而不是在市场上为填平鸿沟而提供一般性服务。随着联邦总税收中转移性支付开销大于公共利益性开销，关于岁入结构不可能再出现诸如社会应如何分摊公共利益费用的问题。

与此相应的问题必须予以重申：对重新组合收入作出决策，负税和正税应如何分配？政府应该使收入平等达到什么程度？如何使之达到？税收政策应该公正地作为这一决策的一部分来对待。与大多数有关税收的经典著作不同，亨利·西蒙斯下了一个精彩的论断：不平等是"丑恶的"，累进税是减少不平等的一种方式[16]。

而事实上，税收转移的重新组合减少了多少不平等？大部分再分配是通过转移性支付起作用的。州和地方税实际上是累退的——从穷人那儿拿走更多的收入，比例上超过了从富人那儿所拿走的[17]。联邦税基本上是按收入规模对处于下层的百分之九十五的家庭按比例征收；在那里，累进所得税被资助社会保障的累退的货物税和工资税拉平。然而，对处于顶层的百分之五的家庭，个人和公司所得税赢得了比赛，使联邦税的结构明显地变成累进。当按税法广泛地把各种优惠项目也计入税前收入的时候，联邦个人所得税在1972年总共达到所有美国人平均收入水平的百分之十一；它们是税前收入在50000美元以上家庭收入的百分之二十

七，这些家庭大约相当于所有美国家庭中处于顶层的百分之一[18]。

尽管在相反方面有一些臭名昭著的事例，富豪和超级富豪确实按比例付了比一般美国人更多的税。1972年，收入在50000美元以上的处于顶层的集团，付了220亿美元的联邦个人所得税。其累进部分（超过了国家平均百分之十一的税率）达130亿美元——比联邦用于医疗援助，福利、食品券以及公共住宅等等方面的全部费用还多，来自个人所得税累进部分的收获，并非是微不足道的[19]。

然而，既使是针对超级富豪收入中额外美元的有效税率，也低于法定税收等级中百分之七十这个最高税率的一半，部分原因是许多种类的财产收入被允许脱逸出税收基数。税收改革者们，如我的同事布鲁津斯研究所的约瑟夫·帕齐曼（Joseph Pechman），已经有了可以选择的一揽子计划，能通过扩大税收基数的办法，使每年征自最高等级个人和公司的所得税从100亿美元上升到200亿美元。这些方案的主要引人之处，就是长期资本收益待遇上的两个变化。第一是增加了已包括在税收基数中的资本收益部分。按照现行规定，纳税人在计算其应纳税收入时仅加上了这类收益的一半。提议中的改革将减少甚至消除这种折扣[20]。第二条规定将制止以遗产或赠礼的方式逃避资本收益税。资本收益税仅仅在这种收益是通过一次出售而获得时才征收；按现行法律，遗产或赠礼的转移不被当作一种收益所得，但在改革后的规定中就会被认为是一种收益所得。

毫无疑问，第一条规定——单独实行——会鼓励人们保留他们赢得的较大成果，而不是出售它们并付税。那会是一种漏出量。然而第二条会消除人们为豪华生活而保留资本收益的现时刺激，因为当豪华生活结束时，税收也就能最终逃避了。消除这样的扭曲会增进效率。

实现这些方案是限制加速折旧，消除超成本损耗，制止发行免税市政债券的一些较小的手段。改革者们也渴望扩大联邦遗产税。名义上联邦遗产税对遗产超过1000美元的部分有百分之七十七的税率，看上去好象是财富长期平等化的一种有力机制。但是它的漏洞，大得足够驶过J·P·摩根的游艇。这最大的漏洞是得到许可的一代又一代被忽略的托拉斯，据此，老祖宗可以给子孙留下丰裕的遗产，并保证得到遗产的子孙在他们那一代巧妙地逃避税收。

一项税制改革方案，可以在下列情况下产生出或多或少的增加岁入的贮备基金——不改动诸如投资税收信用的、在效率方面有合理性理论基础的规定，也不改动诸如对中等收入和最高收入纳税人好处相同的家庭户主税收优先权规定；不增加所有工资收入的税收；不搞任何法定税率的逐步升级。我对这种扩大基数的方案会有大的漏出量——譬如高于百分之十或二十——表示极为怀疑。它们不增加对工作努力的威胁，它们可以在实际上减少社会对各种漏洞的徒劳无益的寻找。它们可以用效率方面的代价为迈向平等提供资金。然而必须认识到，如果国家储蓄和投资总量停留在原来的指标上，这额外的岁入就不能一美元对一美元地转换成穷人的额外购买力。也许，对富豪增加的税收一半以上来自储蓄，而这部分税收，在繁荣时期肯定会被产生于联邦预算剩余的更多的储蓄所抵销，或被产生于受到特别刺激的中等阶级的更多储蓄所抵销。

联邦支出的改变

对我来说，对处于最高层的收入和财富加重税收，并不是为了降低富人的生活水平，而是要提高被剥夺者的生活水平。这是把桶注满的一种方法。另一种方法是按收入平等方案改变联邦开

销，使这个联邦开销从其他开支中分离出来。当许多项目争夺预算表的空间时，规模巨大的军费开支变成了平等主义者自然的目标。军火工业集团和“社会——城市”集团之间的辩论，在过去十年中经常爆发，这既反映出算法上的差异，也反映出哲学上的差异。

历史地看，这个桶已经得到的大部分流入量，是来自伴随着经济增长的税收扩张。这就是沃特·海勒(Water Heller)在60年代初期当总统经济顾问委员会主席时使之出名的“财政红利”。但是，当加德纳·艾克莱(Gardner Ackley)和我主持这个委员会时，这种财政红利消失了，一部分原因是越南战争的开支，另一部分是高级委员会实行若干新的国内项目，带来了陡增的开销。这类项目中的许多已顺利完成，一些已削减甚至逐步停止，只有一些新的项目(最著名的岁入分享)列入了预算单。而且，因为所得税的累进性，通货膨胀已经提高了联邦政府的实际税入。因此，在经济扩张的复兴时期，这种财政红利可能会东山再起[21]。这有助于以最少痛苦和最少冲突的方式注满这只桶。

援助低收入阶层

这只桶流出的转移支付，是联邦收入平等化的关键。它们向低于贫困线的美国人提供了一半以上的可得收入，使数以百万计的人提高到贫困线以上。

转移给老年人

对老年人来说，转移支付尤其重要。社会赋予由于年龄(或丧失劳动能力)而不能工作的幸存者以某些合理的最起码的权利，对此，效率并不是一座严峻的审判台。详尽的退休金规定对职业生

涯的终结产生了影响，仅从这一点来说是个问题。除此之外，对老年人养老金的最高限额，是劳动大众的意愿所促成的。事实上，社会对这些老年人（以及丧失劳动能力者）已显示出某种慷慨大度，并对那些工作压抑还算不上是一个主要问题的阶层的贫困显示出一种真诚的关切。当然，老年人与正值工作年龄期并有收入的人相比，低于贫困线的比例更大：大约是百分之十六比百分之九。然而这个水平和社会保险计划总额的大量增长，使情况正在发生奇迹般的变化。那些最近刚退休的65岁的人，除非他们早在工作期间就陷入极端的长期贫困，才会在年老时低于贫困线。

实际上，今天老年人家庭所收到的按月付给的社会保障支票，与他们早先投进社会保障系统的钱并没有紧密的联系，通常，大量过去所购买的偿付性私人年金超过了这些社会保障支票。社会保障形成了一次巨大的再分配，从今天的年轻人那里分配给今天的老年人。但无论政府还是任何私人集团都没有对这种重新组合表示出多少重视。今天的年轻人知道将来会轮到他们，所以在付这个帐单时并不恼怒。对于老年人，保障金是一种权利，所以他们兑现这些支票时并无愧疚。

这个制度的魔力是众所公认的。因此，在1972年竞选热潮中，国会平静地通过了一项工资税剧增100亿美元的法案，而且总统也泰然自若地签署了。当其他项目的高税收几乎导致一个新的波士顿茶叶党出现时（美国独立前，坚决反对英国殖民主义茶叶倾销的独立分子集团。比喻会发生激烈的冲突——译注）这些税种由于关系到资助社会保障金而被接受了。在公共舆论看来，社会保障大概是所有美国历史上联邦主要支出计划中最伟大的一项成就。而且它使国家出现了终止老年人贫困的奇观②。

年轻的穷人

正值工作年龄的人及其子女的贫穷问题继续折磨着国家。在1973年，四百万个家长年龄在65岁以下的家庭靠低于贫困线的收入生活——即一个非农业的四口之家收入低于4540美元(随着骤增的通货膨胀，1974的界限约是5000美元)。贫穷家庭包括九百五十万18岁以下的孩子，其中五十万是白人，约四百万是黑人。另外，所有65岁以下的人，年收入低于贫困线的差额总共只有约90亿美元。大约九百万个家长年龄在65岁以下的家庭得到的收入低于剥夺标准，即按家庭收入中数的一半——约7000美元计算。还有，低于贫困线收入的综合性短缺，仅约250亿美元。因此，用远远少于国民生产总值百分之一的钱就可以填满全部的贫困鸿沟，少于国民生产总值百分之二的钱便可以把每个工作年龄家庭的收入，提高到家庭收入中数的一半。由于这样一项计划可以在近几年内得到资助，我打算宣布，每个工作年龄的美国家庭，可以而且应该得到有保障的平均收入的一半。向平等跨进的一大步就要迈出，一种公平的生存权利将会实现，真能那样的话，本章就会写得短一些。

可是这个桶又漏了。非效率把这个问题弄得更为复杂，解决问题的代价又更为昂贵。假设每个四口人之家保证能有5000美元的收入。那么家庭中的工作成员如果挣不到5000美元，就会在一种刺激之下放弃工作。在人人都能拿到一笔5000美元的补贴并有全部时间休息时，他为什么要接受——譬如说，最高为3000美元工资外加仅2000美元的补贴？这甚至对许多虽有6000美元(或更多)收入但工作岗位令人不快的家庭，也能成为一种有吸引力的选择。那个用90亿美元根除贫困的美好计划，想象一下可能要花到450亿美元时才能结束，这意味着桶中的漏出量高

达百分之八十。

无论是穷美国人还是富美国人，都不能指望他们无偿工作。对任何低于5000美元的收入短缺都实行百分之百的补贴或负税，只能严重地损害穷人的工作动力；就象对所有高于5000美元的薪金和自我雇用收入按百分之百的税率征税，只能打击富人的工作积极性一样，效率要求人们——富人和穷人——保留他们所赚取的增加性收入的大部分。政府的援助加上工资，这个数额对于挣3000美元工资的家庭来说非同一般地超过那些一分钱也不挣的家庭。因此，政府援助不能因收入上升而一美元对一美元地削减。

这项根除贫困的计划不得不回到制图板上去。现在考虑一种新的意见，它仍然给一分不挣的家庭5000美元，但对挣工资的家庭按每美元工资削减50美分来分摊补贴。实际上，这种所得“税率”从百分之百减到了百分之五十。然而这时，一分不挣的家庭得到5000美元，挣5000美元工资的家庭得到2500美元补贴，加起来有7500美元的收入，比最初打算的补贴水平高出一截。确实，有些援助会流入税前收入达到10000美元的家庭，这些家庭约占全部家庭的三分之一。这个项目的总花费又一次猛涨[23]。

当然，我在此正是重新发明了麦克高文人口补助计划的变种，那项计划提议给每人1000美元。然后对所得按三分之一税率征税，于是某些对四口人之家的援助，经过各种方式能使收入扩大到12000美元。许多收入在8000～12000美元等级的美国人，把自己看是独立和自给自足的人，现在被联邦救济的展望伤害了。更为明显的是——不足为奇——那些在25000～35000美元等级的人，并不认为自己是富人，现在因被要求支付大部分税单而受到了震动。

的确，麦克高文的人口补助计划在原则上并不是一场真正的革命。它与尼克松政府1969年独创的家庭援助计划的明显区别主

要是在规模上。它是放大镜下的家庭援助计划。那个先前的家庭援助计划，已经建议给一个四口人之家1600美元的定期补贴，而且对720美元以上的收入实行百分之五十的“税率”，在收入到达4000美元以前逐步取消。但那个提议两头落了空：对保守主义者来说（包括某些行政官员），它在原则上太激进了，而对许多自由主义者来说，它又太小气了，照他们看一个八分之一的面包比什么也没有更差劲。

在家庭援助计划中提议的低水平补助，不会使工作动力成为一个严重问题。然而这个计划却提出了一个原则问题：对那些自愿宣布放弃社会基本的家庭和工作制度的人，诸如公社嬉皮士和未婚母亲，社会是否应该提供全面的现金补助。许多立法者想对工作积极性提一个要求——毕竟要以勤奋的努力弄到一个职业，这是对失业补助的要求。对于带有学龄子女的女性家长，工作所要求的适用性遇到了严重问题。一些笃信这种工作要求的人，为它潜在的刺激效应担忧：他们推测（没有一定的根据），如果一位妇女可以因为有学龄前小孩而免除这段时间里的工作，她很可能愿意在她最小的孩子接近上学年龄时，再生一个孩子。

无父亲的家庭

这个题目进入了贫困问题中最令人迷惑的领域——无父亲的家庭。差不多全部穷白人孩子的一半和全部穷黑人孩子的三分之二，生活在母亲——分居的、离婚的、寡居的或从未结过婚的——当家长的家庭里。妇女作家长的低收入家庭，是援助有未独立儿童家庭的现行福利项目（AFDC）所规定的主要受益对象。在1972年，三百万以上的家庭（几乎全是无父亲的）从这个项目中接受了70亿美元以上的救济。AFDC的名单规模，是60年代美国统计中增加最快的数字之一，大约每四年翻一番㉔。

社会进退两难的困境比对它的解决答案清楚得多。慷慨的援助改变了那种反对妇女置身于依赖地位并反对她们的丈夫把她们撂在那儿的重要经济刺激。但是吝啬的援助拒绝给予这些破裂家庭的孩子以生存权利。对双亲的抑制和孩子们的饮食，象是一种搭配式的销售，它产生了一种特别困难的抉择。

对福利领域进行一次仔细而又客观的考察，就会清楚地看到：对被剥夺者的现金补助构成了效率方面真正的、困难的问题。而且对穷人援助总额的不足，并非必然地解释为麻木不仁和吝啬。但是一概否决对夫妻双全的家庭进行救济却是令人不可理解的——也令人无法忍受——这恰恰是现行制度的特征。如果我们国家宁可拆散五个家庭并让十个儿童挨饿，只是为了不养活一个偷懒的男人，这倒可能是合理的选择。我却不相信这就是美国人民的真正意愿。它与援助老年人的公众舆论大相径庭，甚至还不及一般出于对老人（比对穷人更甚）的同情心所给予的适当补助。我断定，在所得税率不高于百分之五十，并能从早期尼克松政府家庭援助计划与麦克高文人口补助计划的折衷中得到好处的条件下，大多数美国人会愿意为对低收入家庭实行现金补助的联邦项目掏钱——不论为夫妻双全的家庭还是为破裂的家庭[24]。

实物援助

除了现金以外，有些低收入家庭得到食品券、医疗援助、住房补贴以及其他帮助。这些实物援助有时受到这样的反对，说帮助穷人的最好方式是给钱，由他们自己决定如何去花。但是，把无所限制的钱交给父母，并不能保证孩子们也得到帮助。更通俗地说，社会可以提出家长式的要求，引导增加的开销用于诸如营养，保健以及住宅等必需品[25]。

实物援助还有一个更基本的正当理由：根据赖斯特·瑟罗

(Lester Thurow)所发展而在本文中又加以说明的论点，实物援助可以扩大权利的范围，并有助于约束市场作用[27]。根据同样的道理，在法律面前穷人不应被剥夺平等权利。不应否决他们公平的食物和医疗照顾。即使排除了受疾病和营养不良棍子的驱除，市场上仍然有很多提供刺激的奖励和惩罚。不应允许市场裁决生存和死亡，这句老话最终会被变成事实。按这个结论，不久将实行的国家健康保险计划应该为低收入者提供起码费用的医疗保健[28]。而且，在向那些得不到帮助就要挨饿的人提供的社会援助的菜单上，应该保留食品券。

就业机会

在所有要消除剥夺的计划中，职业都是一个关键内容。有了工作机会，才能产生工作动力和工作道德。对那些最低收入等级的人来说，"就业法"所保证的"……对那些有能力、愿意并寻找工作的人"提供"有效的就业机会"，必须在具体的期限内履行。安置、训练及雇主的最后处理(employer of last resort)等项目。应该一揽子推出，以保证就业机会，至少对家长来说应该如此。

穷人表示愿意工作；中等收入阶层表示愿意援助工作的穷人。从原则上说，通往这个目标最直接的路线，可能就是联邦工资补贴。譬如，按现行2美元以上的最低小时工资，政府可以填补成年工人低于平均水平的工资与目前4美元以上的平均工资之间的差额；如果决定按一半补贴，那么工人得到的最低小时工资会超过3美元。对一个有全天工作、全年职业的人来说，1小时3美元加起来一年约有6000美元，比平均家庭收入一半的剥夺标准低不了多少。这一补贴如果能和削减低工资工人的社会保障工资税双管齐下，会起到更大的帮助作用。

与最低工资的现行提高方式不同，这种补贴不会导致雇主裁

减受雇的低工资工人，因此它切实可行，但对纳税人来说未免昂贵了一些。更重要的是，这对工会来说是极为讨厌的事。工会害怕公众资助企业开销会成为帐篷底下的骆驼鼻子，（喻潜在的危险——译注），开创雇主把越来越多的工资成本转到纳税人头上的先例。在对一头暴烈的骆驼的适当防备下，这种补贴选择在政治上便可能是可行的。在固有的障碍下，创造就业机会的直接努力，把任务推到市和州一级政府的工资单上了。这类项目的一部分最近在极有限的规模上相当成功，原因可能正在于这个有限的规模。但是限制它们在全国范围内发展，又消除了联邦为开辟职业和提高私人雇佣职业质量而提供援助的潜在吸引力[29]。

平均化的政治

我考察的税收、转移支付以及职业计划，早已被与我价值观相同的人鼓吹过好几年了。我看这些提议已由此变得完全成熟且质地最佳——随时可以消费了；启开这些酒瓶时，瓶中之物将被证明在经济上是有力的，在政治上是适口的。

那么，为什么这些计划一直没有被颁布为法律？我认为现行的税收和福利制度的结构并没有体现出国家的意愿。譬如国会从未打算用世代相传的托拉斯来绕过遗产税；相反，它的顽强意志清楚地显示在它所强加的高税率上。国会在1969年将税收改革一揽子提案颁为法律，当时的宣传大张其是，但结果表明并没有多大价值。1971年和1972年对家庭援助计划的辩论，主要由于缺少一截钉子大小的妥协而告失败[30]。

扩大税收基数的改革结结实实地撞上了政治的诫条，我在第二章中引用过——已经给出的就不能再拿回。减税受益人保留其减少额的势力，比要拿走这个减少额的反对者的势力更强大。受益人了解所有技术方面的法律知识，能够有效地讨价还价和哄骗

利诱。他们以强调改变比赛规则是不公平的来说服立法人。于是，不动产和证券产业象忠诚的看门狗一样，保护着资本收益偏好。谁又能责怪他们呢？毕竟许多基金会和大学的官员也以同样的方式行事。他们完全按现行的市场价格向慈善机构捐赠涨了价的资产，从中合法地扣除大量的减税额。因此，如果一个老校友向哈佛大学捐赠国际商业机器公司股票，这股票几十年前购买时是20美元一股，现在在慈善贡献的名目下，他就能作比原花费多许多倍的扣除，并逃避资本收益税。我已从某些高级教育者那里听到，通过这防不胜防的漏洞，他们已经得到堂皇的捐赠证明书。

颁为法律的成功的改革，时常借助于某些风潮，但风潮给海岸带来了问题。譬如，能源危机使注意力集中于耗减补贴，并已引起了一系列改革它们的重大努力。尼尔森·洛克菲勒(Nelson Rockefeller)的资助，揭示了家族托拉斯的合法潜力。里查德·尼克松的税收返还，在逃避所得税的隐蔽的可能性方面，给美国公众上了一堂速成课，受此教育之后，公众态度应与统一税收改革分外协调，这种税收改革无疑能控制那种头一次就越了轨的行动。

为了使这些机会资本化，那些高举平等化大旗的人也应该进那种研究其前人教训的速成班。在1972年竞选期间，向富人征税和援助穷人这件事，提供了一个如何才能不向美国人民引荐一项平等化计划的客观教训。具有讽刺意味的是，改革事业在人们企图发展它的地方出现了一系列的倒退。交上了这样的朋友，它就不需要什么仇敌了。一项新的努力应该显示出对保护市场刺激的更大关心和对真诚的怀疑主义的更大尊重；它应该避免使用会造成分裂的花言巧语。在一大批可靠、真实——进而是科学的——证据的引导下，我的改革同伴们需要设计出的是援助穷人而不是滋生懒惰的方案，正如他们所能做到的那样[21]。中产阶级美国人的价值观重视中头彩大奖的机会，因而这一机会应予以保留。改革者

们应该广泛探索合作与贡献原则的运用，这些原则靠对不劳而获行为的怀疑，来维护社会保障的清白无污。而且它们应该尊重富裕的美国人，正当这些人按规则进行比赛赢得了他们的奖励时，他们也起了提高税收的作用。平等化应该有一个统一的主题：实现全体公民按照合理标准过上公平生活的权利，我们的国家便能成为对富人和穷人同样更好的国家。

出于政治可行性和经济效率的缘故，我强调了联邦新的开端，即负责开写支票和扩充公平比赛的规则，而不是那些要求联邦政府提供和传递各种复杂服务的活动。我认为前者显然是安全的路线，其原因我已在第二章中讨论过了。

但是，这一优越性的边际通常总是被夸大。由于60年代关于住宅、劳动力、城市以及教育计划等方面的失望，政治气候已经变得严峻起来。我认为，这些计划的主要失败在于"许诺过头"，而不是"执行不力"。他们最初过分热情的预言树立了不切实际的标准，他们为此受到了谴责。在这种情况下，这只狗挨了踢，不过是因为它被人起了一个如此得意洋洋的名字。那些一笔勾销了联邦在60年代全部努力的人，留下了一个仍未解开的谜。他们如何解释在某些领域里所取得的政治与经济的主要成就？譬如，几乎无法全面估价经济的增长和繁荣：穷人的数字从1961年的4000万减至1969年的2400万——附带说及，在1973年减至2300万以前，1972年这个数字仍是2400万。林登·约翰逊的国内计划必定在什么方面是正确的！

结　　论

实现生存权利和根除贫困，是我们这个富裕国家力所能及的。照我们的想象，平均收入的一半，这个目标对所有选择参预社会经

济生活的人是最起码的基数。工业资本主义有能力结束对所有人的剥夺，保守主义思想家宣告这一思想已经肘过好几代了。正是在大危机前夕，赫伯特·胡佛宣布了他的目标："消除贫困，直至将其逐出我们的国境"[33]。约翰·斯图亚特·密勒坚定地说，倘若相信资本主义经济的本性就是经济上的苦难和剥夺，他便将是一个共产主义者了。

密勒是正确的，它们并不是资本主义的本性，而且是能够被消除的。确实，在一个民主的资本主义社会，它们必须被消除。这个强调权利领域中的平等和互相尊重的社会，必须勇敢正视金钱领域中那些原则的含义。

我特别强调了援助收入规模最底层的五分之一并帮助他们进入我们富裕社会主流的紧迫性。我相信，各种帮助他们提高地位的计划经过一段时间将会形成趋势，并进入更广泛的收入规模领域。如果最底层的人得到了那只桶漏出的东西，并得到更多的机会均等，他们中的大多数便能够自立起来。正如我在第三章中指出的，有些社会科学家不如我乐观，部分原因是他们认为，仅仅是一小部分现存的收入不平等反映出家庭优势或其他机会不均等。这场辩论不可能平息，除非并且只有到了机会均等的努力已付诸实现的时候。

从部分意义上说，我的乐观反映了我对平等化成功的标准。我个人不会为市场上不相等的奖励而大为烦恼，如果它们仅仅决定谁能购买海滩公寓、第二辆汽车以及为学习能力最差的孩子买到大学的位置。经济上的剥夺就是封锁通向获得第一所住宅、第一辆汽车以及名副其实的大学位置的道路，正是这些深深地困扰着我。通过我所强烈主张的各种形式的改革，对所有希望得到它们的人来说，这些都能成为可以得到的东西。正如陶尼所提出的那种目标："不同个人之间的报酬差别可能依然存在；但是不同阶级文明

之间的悬殊差别将会消失"[34]。

通过全书，我阐述了两个反复提到的主题：市场需要有一定的位置，而且市场需要受到约束。必须给它足够的活动范围来完成它能胜任的许多事情。它限制官僚主义的权力，有助于保护我们的自由不受国家的侵犯。只要保证有一个合理的竞争程度，它就会可靠地对消费者和生产者输出的信号负责。它允许权力分散的管理，并鼓励试验和发明。

最重要的是，市场上的奖励为工作积极性和生产贡献提供了动力。而缺少这些，社会便不得不翻来复去地选择那样的刺激——有些是不可靠的，如利他主义；有些是危险的，如集体主义的忠诚；有些是不能忍受的，如强制或压迫。设想一下，国家将不再关心自身的成就及对积极性的刺激；果真如此的话，下层的生活水平将与权势阶层的生活水平一同下降。

由于这些缘故，我为市场欢呼；但是我的欢呼不会多至两次。金钱尺度这个暴君限制了我的热情。一旦有机会，它会扫尽其他一切价值，并建立起一个自动售货机式的社会。金钱不能购买权利和权力，这必须有详尽的制度和法律来保护，并对低收入的人实行补偿性援助。一旦保护了这些权利，经济剥夺便结束了。我相信我们的社会更愿意让竞争的市场占有一席之地。如果立法者们看到了向更大的经济平等方向的进步，他们甚至可能会颁布关于污染的排放费和废除高利贷的法律。

一个民主的资本主义社会将继续寻找划定权利领域和金钱领域之间分界线的更好方式。这可以推动进步。诚然，它不可能一劳永逸地解决这个难题，因为平等和经济效率之间的冲突是无法避免的。在这个意义上，资本主义和民主确是一种最不可能的混合物。或许这正是为什么它们互相需要的道理——在平等中注入一些合理性，在效率中注入一些人道。

注　释：

① 见赖斯特·瑟罗："经济公正的定义"，《公共利益》，第31号(1973年春季)，63页。这个思想的起源可以追溯到庇古；我猜想这还可以追溯到更远，但我不能追溯。这个比罗尔斯的差别原则微弱得多的条件，将在下面讨论。

② 由于这里描述了再分配，税收的武断决定正好低于分配顶层的百分之五，正如转移支付正好高于底层百分之二十的结果一样，这暗示出不平等的"峡谷"。任何现实世界的提议都会把这些抹平，并决定了税收负担和转移支付获益的适当比例。

③ 约翰·罗尔斯：《公正的理论》(哈佛大学出版社，1971年)，62页。

④ 这个观点已在弗里德曼的讨论中明显地作出暗示：《资本主义和自由》(芝加哥大学出版社，1962年)，161—162页，虽然它显然与我自己的独特经验不同。

⑤ 见凯尼斯·J·阿罗："罗尔斯《公正理论》中的某些序数效用注释"，《哲学杂志》，第70卷(1973年5月10日)，245—263页；和希得尼 S·阿历克山大："通过概念选择的社会价值"，《经济学季刊》，第88卷(1974年11月)，597—624页。

⑥ 我确实相信，对风险的厌恶感会鼓励对平等的偏好。按我的观点，罗尔斯的最初观点，对平等主义者偏好的行为解释，提出了一个比前述在个人间互相比较中找出它们的意图更好一些的框架。任何一个不喜欢某种程度赌博的人，以及不知道他在收入金字塔上处于什么部位的人，都趋向于在收入分配中较少的不平等。而且，我期望文明的人类展示某种程度的对冒险的厌恶感(虽然不是绝对的厌恶)。然而，我并没有被说服，平等主义者的社会偏好必定建立在个人对冒险的厌恶感上，这种观点缺乏说服力。假定一部分赌徒以一种原始的方式构成一个社会；他们必然会愿意一个赢者取走全部的世界吗？或他们必然会看到一定程度的平等中的某些正义吗？

⑦ 平均收入的一半这个标准采用维克多·R·富奇斯的"贫困的理论"，见"经济增长和机会的特别工作组"，《贫困的概念》(美国商务委员会，1965年)。李·芮英沃特发现，公众的客观态度与此标准对应。见《金钱购买什么：不平等和收入的社会意义》(巴斯克书社，1974年)，41—63页，110—117页。

⑧ 譬如，见乔治·F·布莱克："所得税和对工作的刺激：一项经验主义的研究"，《美国经济评论》第47卷(1957年9月)，529—549页；文字由布莱克整理过的，"税收的影响和经济作用"，《公共财政经济学》(布鲁津斯研究所，1974年)，180—191页。

⑨ 对缺乏奇迹般的效应，不应惊讶。这可能反映了在"补贴效应"和"收入效应"之间保持的距离——这两个显著而又相对的影响，在经济理论中表示了出来。较高的所得税，使闲暇廉价，抵销了以工作换取闲暇的补贴效应。然而同时，它们诱使人们更多地干活，以避免生活水平的大幅度下降，正如它们减少了养家的工资时，就会尽力

发挥收入效应一样。

⑩ 我所知道的一种努力，是寻求把这些实践形成文件条文，即《总统税收咨文》……，由财政部长道格拉斯·迪龙递交，在国会方式方法委员会主持的听证会，87届国会、第一次会议(1961年)上，177—259页。

⑪ 这反映了戴尼森定律在起作用，该定律为艾德伍德·F·戴尼森阐述，见"私人储蓄的一个注释"，《经济学和统计学评论》，第40卷(1958第8月)，261—267页。保罗·A·大卫和约翰·L·斯凯丁最近证实了其准确性，"私人储蓄：超原则性，综合性，以及'戴尼森定律'"，《政治经济杂志》，第82卷(1974年3月4日)，第一部分，225—249页。

⑫ 勇敢地面对这些问题和机会的一个平等主义者，是詹姆士·E·米艾德；见他的《效率、平等和财产所有权》(哈佛大学出版社，1965年)，53页、59页。

⑬ 我的同事里查德·拿山作出了一个特别有趣的个人反应。因为他最关心一个既不自尊又不尊重其他人的依赖阶级所造成的危险，他支持拧开转移器，让漏桶工作时有更大的漏出量，如果这个漏出主要是行政管理费用和富人的更多闲暇，如果休闲对穷人来说在原则上只是工作积极性递减了的后果的话。

⑭ 卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯：《共产党宣言》，路易斯·S·费尤尔编辑，《政治和哲学的基本著作：卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯》(道布莱代，1959年)，28页。

⑮ 一项广泛的讨论，见沃尔特·J·布鲁姆和哈瑞·小卡洛文：《令人担忧的累进税情况》(芝加哥大学出版社，1953年)。

⑯ 《个人所得税》(芝加哥大学出版社，1938年)，18—19页。西蒙斯把这个概念最初归结到阿道夫·瓦格纳名下。而当我援引西蒙斯的正当理由时，我并不是暗示他对再分配和我一样爱好，甚至爱好到象现在我们已经做到了那么多的程度。

⑰ 见约瑟夫·A·帕齐曼和本杰明·A·奥克纳，《谁承担税收?》(克鲁津斯研究所，1974年)，62—64页。

⑱ 见同上书，48—77页，也见约瑟夫·A·帕齐曼和本杰明·A·奥克纳，"收入等级对个人所得税的侵害"，《联邦津贴项目的经济学》，给联合经济委员会的论文选，第一部分，《总研究论文》，92届国会，第二次会议(1972年)，13—40页(布鲁津斯再版，230)。

⑲ 认为累进税是微不足道的技术论点强调这微小的转移，这是在劳伦兹曲线中产生的。这种观点对这条曲线收入分配中明显的社会性转移所产生的刺激性说得多，而对个人所得税的非效率说得少。除了这个一般性的刺激之外，劳伦兹曲线并不反映这个非常重要的问题，即大部分人们隶属于分配的极端低层次。

在另一个问题上，我向我的专业读者坦白，我并不强调公司所得税的平等化

作用，因为它的情况并不确定；见帕齐曼和奥克纳：《谁承担税收？》27—39页。

⑳ 与某些近来的讨论相反，对资本收益的折扣不能作为通货膨胀的一种补偿。资本收益的获得者至少在他们资产的名义价值上得到了某些增值，如果它们作为通货膨胀的补偿，这样对所有现金持有人、储蓄卡持有人，以及抵押契据持有人来说，就更有必要，因为他们得不到任何名义增益。迄今为止，税收系统是以美元单位为基础的，我发觉那是有利的，如果通货膨胀持续紧张，以至于足以换用另一种单位，这样资本增益会变为仅仅是几十个领域中的一个，在这些领域中，应纳税收入的衡量手段不得不花样翻新。

㉑ 在1974年初，对1980年左右新创议的预测，定在390亿美元上。见巴瑞·M·伯莱齐曼，艾德伍德·M·格莱曼利奇和罗伯特·W·哈特曼，《确定国家的优先权：1975年预算》（布鲁津斯研究所，1974年），250—253页。尼克松健康保险提案在这个统计中排在前列，通货膨胀率仅定在百分之三。

㉒ 如果劳动力增长缓慢（反映了近期出生率很低）而同时要赡养的老龄人口持续上升的话，资助社会保障，确实会成为更为麻烦的问题。然而预计这还不是一大灾难。见约翰·A·布列泰因，"社会保障制度虽不完美，但未破产"，《挑战》，第17卷（1975年1月2日），53—57页。

㉓ 对这里提及的问题，有更为详尽、全面的讨论，见亨利·J·阿伦森：《为何福利如此难改革？》（布鲁津斯研究所，1973年）。

㉔ 《经济顾问委员会年度报告，1974年2月》，168—169页。

㉕ 对公众态度的这个估价，得到了茜沃特的佐证，《金钱购买了什么》，204—217页。

㉖ 见詹姆士·M·布契阿南："我们需要什么样的再分配？"《经济》，第35卷（1968年5月）185—190页。

㉗ 赖斯特·C·瑟罗，"现金与实物转移"，美国经济学会，《第87届年会论文汇编，1973年》（《美国经济评论》，第64卷，1974年5月），190—195页。

㉘ 正如我在第一章中指出的，这并不包括一项不受限制的，个人所希望得到的对眼镜、整容外科，或对所有心理治疗的权利。

㉙ 关于我对公共服务就业范围的怀疑，已经在阿瑟·M·奥肯的"在一个高压经济中的流动性"中作了强调，《布鲁津斯经济活动论文集》（1：1973），245—246页。对职业保证问题，已由阿诺德·H·帕克提出争论，"就业保证应有福利体系的位置"，《挑战》，第17卷（1974年3月4日），21—27页。

㉚ 我并不是要贬低包括在发展有效并有说服力的项目中的其他问题。见阿丽丝·M·瑞夫林，《社会政策：联邦政府需选择的战略》，沃庭斯基演说第三集（密歇根大学，经济学系和公共政策研究所，1973年），16—20页（布鲁津斯总再版序列288）。

㉛ 关于某些重要的实践后果，即显示出现金补助对刚挣到工资的人们，几乎没有或根本没有对工作的反刺激，见约瑟夫·A·帕齐曼和P·密奇爱尔·梯姆派编辑：《工

作刺激和收入保证：新泽西负所得税的实验》(布鲁津斯研究所，1975 年)。

⑫ 赫伯特·胡佛，在他 1929 年 3 月 4 日的非辩论性演说中。见威廉姆·斯达·梅尔斯编辑的《赫伯特·胡佛的国家论文和其他公共文章》，第 1 卷(达伯莱台，道兰，1934 年)，7 页。

⑬ 约翰·斯图亚特·密勒：《政治经济学原理》，第 1 卷(第 5 版，阿波莱顿，1877 年)，第 2 册，第 1 章，第 3 节，262—271 页。

⑭ R·H·陶尼：《平等》(第 5 版编辑，伦敦，阿莱与恩温，1964 年)，150 页。